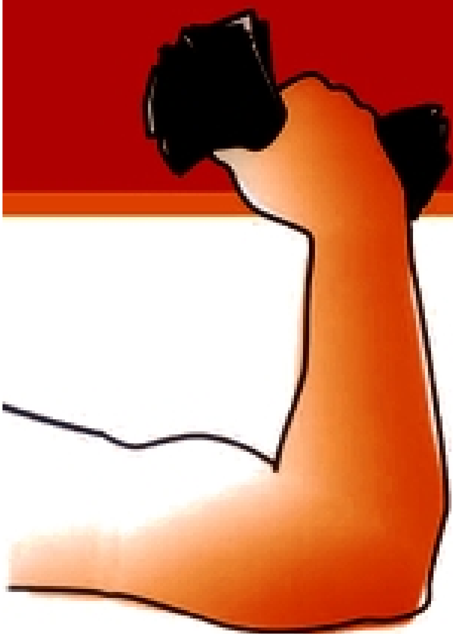


ابنِ عضلاتك المالية

تسعة تمارين سهلة لتحسين علاقتك بالمال



منتدى سور الأزبكية
WWW.BOOKS4ALL.NET

جوان سوتكن

نقله إلى العربية
مازن عز الدين العطار

مكتبة العبيكان
Obeikan
Publishers & Booksellers

منتدى سور الأزبكية
WWW.BOOKS4ALL.NET

ابنِ عضلاتك المالية

ابنِ عضلاتك المالية

تسعة تمارين سهلة لتحسين علاقتك بالمال

جوان سوتكن

نقله إلى العربية

مازن عز الدين العطار

مكتبة العبيكان
Obeikan
Publishers & Booksellers

Original Title:

Build Your Money Muscles

Nine Simple Exercises for Improving Your Relationship With Money

by: Joan Sotkin

Copyright © 2006 by Joan Sotkin

ISBN: 978 - 0 -9741719-8-2

All rights reserved. Authorized translation from the English language edition
Originally Published Prosperity Place, Inc.

حقوق الطبعة العربية محفوظة للعبيكان بالتعاقد مع بروسبيرتي بليس - نيومكسيكو .

© العبيكان 1427هـ ـ 2007م

المملكة العربية السعودية ، شمال طريق الملك فهد مع تقاطع العروبة ، ص . ب . 62807 الرياض 11595

Obeikan Publishers, North King Fahd Road, P.O. Box 62807, Riyadh 11595, Saudi Arabia

الطبعة العربية الأولى 1428هـ ـ 2007م

ISBN 6 - 109 - 54 - 9960

ⓒ مكتبة العبيكان، 1427هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

سوتكن، جوان .

ابن عضلاتك المالية - تسعة تمارين سهلة لتحسين علاقتك بالمال . / جوان سوتكن ؛ مازن عزالدين العطار . - الرياض 1427هـ

264 ص ؛ 14× 21 سم

ردمك : 6 - 109 - 54 - 9960

١ ـ الإدارة المالية

أ. العطار ، مازن عز الدين (مترجم) ب . العنوان

ديوي : 658.15 1427 / 5560

رقم الإيداع : 1427 / 5560

ردمك : 6 - 109 - 54 - 9960

جميع الحقوق محفوظة . ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل أو واسطة ، سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية ، بما في ذلك التصوير بالنسخ «فوتوكوبي» ، أو التسجيل ، أو التخزين والاسترجاع ، دون إذن خطي من الناشر .

All rights reserved. No parts of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without the prior permission of the publishers.



إطراءات على الكتاب

- "لعله أفضل كتاب وضع عن المال على الإطلاق."

Hugh Prather

مؤلف: Shining Through، و: Morning Notes

و: Little Book of Letting Go

ধ্ধ্ধ্ধ্

- كتاب قيم للغاية يطفح بالنصائح العملية للذين لديهم مشكلات مع المال. وإنني أنصح من صميم القلب بقراءته أي شخص يرغب في معرفة المزيد عن نفسه وعن علاقته بالمال."

الدكتورة **Susan Jeffers**

مؤلفة: Life in Huge و: Feel the fear and Do It Anyway

ধ্ধ্ধ্ধ্

- " كتاب رائع لأولئك الذين يأخذون النجاح المالي عن محمل الجد، تسلط فيه Joan الضوء على سلوكيات يتبعها البعض لتدمير عافيتهم المالية، بينما هم يتجنبون اتباع استراتيجيات راسخة ترمي إلى إحداث تغيير إيجابي."

John F. Brunett, Jr.

مختص معتمد في التخطيط المالي

ধ্ধ্ধ্ধ্



● "الصحة والثروة مرتبطان ارتباطاً حميماً. وهذا الكتاب يسير بك خطوة خطوة لتمكينك من دعم قدرتك على اجتذاب المال وادارته بطرق سليمة."

الدكتورة **Christiane Northrup**
مؤلفة: The Wisdom of Menopause، و: Mother - Daughter Wisdom
و: Women's Bodies, Women's Wisdom

❧❧❧❧

● "Joan" مفكرة متبصرة عملية وواقعية.... فإن كنت حقاً مستعداً لإعادة تحديد علاقتك بالمال بطريقة جديدة وسليمة، فهذا الكتاب هو دليل إرشادي رائع لك."

Justine Willis
مؤسِّسة مشاركة ومديرة إنتاج لشبكة:
New Dimensions World Broadcasting Network
ومؤلفة: True Work بالاشتراك مع Michael Toms

❧❧❧❧

● "هذا الكتاب هو هدية قيمة تقدمها Joan Sotkin للملايين من البراعم التي تتفتح من دون أن يكون لديها أية فكرعن كيفية التخطيط لمستقبل لا يشتمل على التقاعد التقليدي، وهو يفتح الطريق للوصول إلى اكتفاء مالي ذاتي يجعل من الأمنية أمراً قابلاً للتحقيق."

Marika and Howard Stone
مؤلفان مشاركان لكتاب: Too Young to Retire

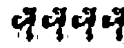
❧❧❧❧



● "هناك المئات من الكتب التي تتحدث عن كسب المال. إلا أن ما يميز هذا الكتاب هو أنه يمضي بالقارئ قدماً من خلال تمارين تتيح له مشاركة فعلية أثناء عملية التعلم. وإنني أنصح بقراءته من القلب أي شخص لديه الرغبة في تحقيق الازدهار المالي."

Patricia B. Murray

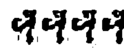
نائبة لرئيس بنك First State Bank New Mexico



● "إن هذا الكتاب هو مرجع ضروري لأي امرئ يواجه جداراً من المقاومة عندما يحاول التعامل مع المال بطريقة مُتَّزنة. وبفضل هذا العمل المميز، لم تعد الموضوعات المالية عائقاً في سبيل تحقيق أحلامك."

Suzanne Falter - Barns

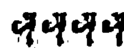
مؤلفة: Living your Joy. و: -How Much Joy can you stand



● " من موقعي كوسيط تعاملات تجارية، أرى كل يوم أناساً قادرين على كسب مزيد من المال من أعمالهم الخاصة لو أنهم اتبعوا النصائح التي يقدمها هذا الكتاب. وأي شخص يفكر في إنشاء عمل خاص عليه أن يقرأه."

Sam Goldenberg

وسيط تعاملات تجارية



• "إنه دليل إرشادي متبصر وعملي لتكوين وعي مالي جديد وعادات أكثر فاعلية."

Gail McMeekim , LICSW

مؤلفة: The 12 Secrets of Highly Creative Women، و:
Creative Success Newsletter

• "هذا الكتاب هو دليل عملي لاكتشاف ما يدور بداخلنا من أفكار حول أمورنا المالية الخاصة. وإنني أنصح بقراءته أي شخص يرغب في تحقيق النجاح المالي والتمتع بما يحققه إلى أبعد الحدود.

James N. McLaughlin

رئيس كلية، ورئيس مجلس إدارة سابق

❧❧❧❧

• "رغم أنه يتسم ببساطة متناهية إلا أنه يمثل مساراً راسخاً نحو الاضطلاع بالمسؤولية المالية - ما يقود في نهاية المطاف إلى التمتع بالاستقلال المالي. وهو يمضي بك من الداخل إلى الخارج، لمساعدتك على تغيير قناعات مقيدة عن نفسك وعن المال، ومن الخارج إلى الداخل، لمساعدتك على تغيير سلوكيات مالية غير بناءة."

Paul and Leyne Cutright

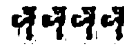
مؤلفا: You're Never Upset for the Reason You think
و: Straight from the Heart

❧❧❧❧

- "هذا الكتاب ليس بالكتاب الذي اعتدت قراءته عن المال، بل هو الفطرة السليمة في التطلع نحو مستقبلٍ مالي. وبدعم ورفق، سوف يساعدك على الوصول إلى صميم المشكلات التي ربما كنت تعاني منها في تعاملاتك مع المال، بحيث تصبح قادراً على تفهم فحواها والعمل من خلال ذلك."

Richard Carr

رئيس مجموعة TEC International

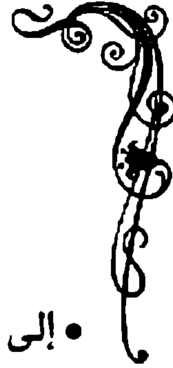


- " لأولئك الذين يطمحون إلى الارتقاء بسويتهم المالية، هذا كتاب رائع يقود بك إلى بناء ثروة منطلقاً من الداخل نحو الخارج."

Teena Jones

مقدمة برامج في محطة: V.FCD Radio. بمدينة Austin





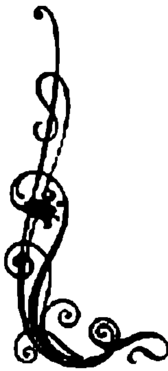
إهداء

- إلى أعضاء حلقة Santa Fe Prosperity Circle

لدعمهم وتشجيعهم المُلهِمَين

واستعدادهم للانتقال إلى

هويات مالية جديدة





شكر وعرفان

أولاً وقبل كل شيء، أود أن أشكر السيدة Ellen Kleiner على حثها الصبور، ونصائحها الرقيقة، وتحريرها الرائع: أمور كانت في غاية الأهمية لنشر هذا الكتاب. كما أنني أقدر كثيراً المساعدات التي قدمتها لي مساعدتها السيدة Hillary Welles.

لم يكن من الممكن لهذه المعلومات أن تتوفر لولا تشجيع الكثيرين من زائري موقعي الإلكتروني ProsporityPlace.com، ولولا زبائني الذين يتلقون تدريبهم لدي، والذين كانوا على استعداد لسماع ما أقوله لهم وتجريب تقنيات مختلفة كنت أقترحها عليهم. لقد كنت دائماً أستلهم الكثير من ملاحظاتهم وتعليقاتهم المستمرة، ومن استعدادهم للثقة بإرشاداتي.

في شهر أكتوبر/ تشرين الأول من عام 2004، انضممت إلى مجموعة:

(The Executive Committer) group المعروفة اختصاراً بـ TEC، وهي هيئة دولية تتألف من الرؤساء التنفيذيين لمجالس إدارة بعض الشركات الدولية. ولقد ساهمت هذه الهيئة، وخصوصاً قادتها الأكفاء Les Samuels، في الزيادة من حماستي للتوسع، وزودتني بمعلومات عملية لا تقدر بثمن، وقدمت لي الدعم والتشجيع اللذين كنت بحاجة إليهما للمضي قدماً في هذا المشروع. وإنه لمن دواعي

فـــخــــــري أن يكون كل من: Pam Duncan, Stefan Lark, Charlie Goodman, Stan Singley, Paul Benson, Leon Romero, Jennifer Adelman, Tom Jensen أعـضـاء في الهـيـئة التـنفـيـذية التي أنتـمي إليها.



ـ الفهرس ـ

ـ الموضوع ـ ـ الصفحة ـ



حركات التمارين



تمهيد

لقد انبثق هذا الكتاب من أساليب كنت ابتكرتها لكي أنتقل بنفسي من حالة تخبط مالي تمثلت في عدم مقدرتي على الحصول على دخل كافٍ واضطراري للاقتراض إلى حالة مُرضية من الاستقرار المالي. ولقد اكتشفت خلال المرحلة الانتقالية تلك أن السبيل الوحيد لتغيير وضعي المالي لا يكون إلا من خلال القيام بتغييرات داخلية ملائمة. وبالتالي، بدأت تدريجياً بتعديل أسلوبي في النظر إلى الحياة، ووضعت مفهومي عن ماهيتي وعن موقعي في هذا العالم ضمن إطار جديد وبعد اكتشافي للعلاقة الوثيقة بين الأحاسيس والمال، قمت بتطوير طرائق لاستخدام هذه العلاقة بغية تحسين أوضاعي المالية.

لقد بدأت في التساؤل لأنني كنت أرغب في معرفة لماذا كنت أتخبط في تدبر أموري المالية بينما كان شقيقيّ اللذان يصغرانني سناً قادرين على تدبر أمورهما المالية بكفاءة. في عام 1983 اقترح عليّ أحد شقيقيّ، والذي كان قد أرهقه اضطراره إلى تقديم المساعدات المالية لي، أن ألتحق ببرنامج تأهيل يدعى: Twelve-Step program ولم يمضِ وقت طويل حتى تعرفت إلى النوازع الخفية لدى المقترضين. وذلك عندما شُرحت لي فكرة أنني كنت أستخدم الاقتراض كوسيلة حسية للإصلاح ، وانني لكي أتفهم سبب عجزي عن الحصول على دخلٍ

كاف وغرقي في الديون يتحتم عليّ سبر أغوار النوازع الحسية التي كانت تكمن وراء السلوكيات التي كنت أتبعها. لقد كان برنامج نوازع المقترضين الخفية ذا فائدة جمة بالنسبة لي، إذ استطعت خلال عام 1984 أن أنشئ مؤسسة لتجارة الجملة، وتجارة التجزئة، والبيع عن طريق إرسال الطلبات بواسطة البريد. ونمت أعمال مؤسستي إلى أن بلغ ريعها القائم خلال بضع سنوات مبلغ 325 ألف دولار.

ولكن عندما توفي والدي سنة 1987 عدت خلال وقت قصير إلى انتهاج سلوكياتي القديمة، من بينها أنني جعلت أبتاع بالدين فائضاً من البضائع لزيادة مخزوني، ما أدى في نهاية الأمر إلى عجز بلغ أربعين ألف دولار. وخلال أقل من سنة، اضطررت إلى إغلاق مؤسستي وإشهار إفلاسي. لقد تبين لي حينها أنه كان عليّ أن أبحث بتعمق أكثر في مشاعري وعلاقتها بسلوكي المالي، لذا بدأت بحضور ندوات حول موضوع (الاتكالية الدفينة)، فصرت على دراية أفضل بالأسباب الكامنة التي كانت تدفعني إلى التخبط في إدارة عملي. وتبين لي أنني حيث لم أتمكن من التعبير عن حزني لوفاة والدي، فقد أنشأت حالة جعلتني أعبر عن حزني من خلال خسارتي لمؤسستي التي أحببت. كما تبين لي أيضاً أنني عندما وجدت نفسي فجأة أتلقف فيضاً وافراً من المال دون أن تكون لدي دراية بتدبر أموره انتابتني حالة من الارتباك، ما قاد بي إلى إسرافي في الإنفاق وإلى اتخاذي قرارات إدارية خاطئة.

ونتيجة لخسارتي مؤسستي، اكتسبت دراية عميقة بسلوكياتي المالية وبتطلعي نحو المال، وبدأت أبني بترو قدراتي على تدبر الأمور المالية من خلال تطوير الموارد الذاتية والخارجية على حد سواء، تلك التي كنت بحاجة إليها لتحقيق النجاح والانشراح. إنني أدرك الآن أن الرخاء لا يعني وفرة المال فحسب، بل يعني كذلك الشعور بالارتياح والرضا والأمان، كما أن المحافظة على الرخاء تتطلب في وقت واحد متابعة التعلم عن أمور المال، وإرادة قوية للتعامل مع المسؤوليات والمستجدات التي تصاحب الثروة المادية.

ولكي أشرك الآخرين في تعلم ما خبرته خلال مرحلة التحول التي مررت بها، قمت في عام 1995 بإنشاء الموقع الإلكتروني: Pros-perityPlace.com، والذي مازلت حتى هذا اليوم أعلّم من خلاله نهجاً شمولياً للتعاطي مع المال من خلال علاقة متطورة به. ويهتم الآلاف الذين يزورون هذا الموقع كل شهر بزيادة مداخيلهم وبرعاية العديد من الأمور من جوانب حياتهم المختلفة، على الرغم من أن غالبيتهم لم يكن لديهم في أي وقت من الأوقات فائضاً مالياً وأن كثيراً منهم هم من المدينين. ويتعلمون من هذا الموقع كذلك أنه حتى مع وفرة المعلومات عن أمور المال فإن تجاهل الاستعداد الحسي للتعامل مع التغيرات المرافقة لزيادة الدخل تجعل من العسير على المرء بناء ثروة أو المحافظة عليها.

إن النظرية التي ينطلق منها هذا الكتاب تتلخص في أن تدبر المرء لشؤونه المالية ما هو إلا امتداد لرؤيته لنفسه ولموقعه في هذا العالم. لذا فإن استدرارك وتدبرك لكم كبير ومتزايد من المال

يتطلب منك أن تتفهم شؤونك المالية ضمن هذا السياق. وفي نفس الوقت، عليك أن تقوم تدريجياً بتطوير مهارات لإدارة هذه الأموال.

تنقسم التمارين التي يتضمنها هذا الكتاب إلى قسمين. فالقسم الأول منه، "الاستعداد للقيام بالتغييرات المالية"، وُضع لمساعدتك على إدراك فحوى القوى المحركة التي قادت بك إلى وضعك المالي الراهن ، وعلى وضع أهداف مستقبلية واقعية، ولرفع سوية إدراكك للقضايا المالية. أما القسم الثاني، "نحو شخصية مالية جديدة"، فهو يزودك بالأساليب اللازمة لتغيير علاقتك بنفسك وبالآخرين لكي تتمكن من تكوين عادات مالية سليمة. ويُختتم كل تمرين بسلسلة من الحركات التي يمكن أن تمارس كل واحدة منها على حدة بغية زيادة الاستقرار المالي.

كمايجد القارئ في نهاية الكتاب مجموعة من الموارد، بما في ذلك عدد كبير من المواقع الإلكترونية المفيدة. وبالإضافة إلى هذا، يقدم موقع:

ProsperityPlace.com مقالات تتحدث في صلب الموضوع، وبرامج سمعية، وكتباً يمكن قراءتها على الإنترنت، ونصائح قيمة حول موضوع الرخاء والازدهار.

وفي نهاية المطاف، أرجو أن يؤدي اتباعك للنهج الذي يصفه هذا الكتاب إلى شحذ قدراتك الكامنة، وأن يزودك بحصانة دائمة بينما أنت تتقدم بوضعك المالي نحو الأمام، منشئاً مع ما لديك من مال، علاقات مريحة سلسة وفعالة أكثر من أي وقت مضى.


القسم الأول
الاستعداد لتغيير
نهج التعامل مع المال

مقدمة

لماذا يستطيع واحد من الناس أن يكسب قدراً وافراً من المال بسهولة وأن يتدبره من غير عناء، بينما يشقى شخص آخر للحصول على ما لا يكاد يكفيه لتغطية نفقات احتياجاته الأساسية؟ لقد ظل هذا التساؤل ينتابني بينما كنت أبحث عن القوى الفاعلة التي تتحكم بالمال وبعلاقتنا به. وبعد سنوات من الدراسة والمراقبة والعمل مع مئات من الناس، بدأت بصياغة أجوبة عن هذا التساؤل. فوجدت أن الحالة المالية لأفراد من الناس لا تعتمد على العوامل الخارجية وحدها، مثل كم يكسبون من دخل وكم يستثمرون من أموال، بل تعتمد أيضاً على بيئتهم الذاتية والتي تشتمل على كيفية رؤيتهم لأنفسهم، وعلى طريقة تفكيرهم، وما يحتاجون للتعبير عنه من أحاسيسهم. وخلصت إلى أن علاقتنا بالمال ترتبط بأفكارنا وقناعاتنا وأحاسيسنا أكثر مما ترتبط بعالم المال.

ومع أفراد من الزبائن كما مع مجموعات منهم، تيسر لي الأمر، إذ صار بمقدوري أن أضع هذه النظرية موضع الاختبار، وأن أقوم بتطوير أساليب من شأنها أن توصل إلى علاقة سارة بالمال، وإلى اختيار مسار مالي مرض. وعوضاً عن التركيز بشكل أساسي على مهارات إدارة الأموال، قمنا باختبار تغيير نهج التفكير والمفاهيم الاعتيادية والردود الصادرة عن الأحاسيس، فتسبب كل

ذلك في تغيير أفكار المشاركين عن أنفسهم وعن مواقعهم في هذا العالم. وبدؤوا تدريجياً باتباع عادات مالية جديدة، كما بدؤوا يحصلون، من غير جهد يذكر، على إيرادات مالية أعلى، لأن تدبرهم لأمورهم المالية قد عكس تلقائياً تعبيرهم الجديد عن قيمة أنفسهم.

تنطلق النظرية التي وُضعت على أساسها التمارين الواردة في القسم الأول من افتراض أن الأوضاع المالية لا تحصل لنا فحسب، بل أنها خلافاً لذلك تنتج عن أفكار وقناعات وأحاسيس دفينة غالباً ما لا نبوح بمكنوناتها. وبقبولنا لهذه النظرية، سيصبح بإمكاننا أن ننظر إلى أمور مثل المرتب الضئيل، أو خسارة الوظيفة، أو مجابهة نفقات غير متوقعة، أو عدم وجود أية مدخرات لدينا، أو خسارة المال، والتي في مجملها عادة ما تبدو كما لو أنها حصلت نتيجة لظروف خارجية، سنراها بدلاً من ذلك امتداداً لعالمنا الداخلي ولعلاقاتنا بأنفسنا وبالآخرين. فالأعمدة التي تقوم عليها هذه النظرية هي أن وراء كل وضع مالي تكمن مجموعة من الأفكار والقناعات والأحاسيس (انظر الشلك I-1)، وأن الناس، من حيث لا يدرون، يقحمون أي شخص كان - أو أية أشياء كانت - يجدون أنفسهم بحاجة إليه - أو إليها - إليها لتقديم تبرير خارجي لوضع داخلي. ولعل في الأمثلة التالية ما يوضح هذه الفكرة.





الشكل (1-1)

كيف تساهم الأفكار والقناعات والأحاسيس في تكوين وضعك الحالي؟

بناءً على تجاربه السابقة، يعتقد Sam، البالغ من العمر ثلاثاً وخمسين سنة، أنه لا يمكن الوثوق بالناس. وكنتيجة لهذه القناعة، فإنه عندما يتعامل مع الآخرين غالباً ما يخشى غشهم له، أو كذبهم عليه، أو استغلالهم له، وهو يتوقع أنه سوف يصاب بخيبة أمل، وأنه سوف يُخدع، وسوف يصبح ضحية لأطماع الآخرين، تماماً كما حدث معه من ذي قبل. وتبعاً لهذه الركائز النظرية التي يقوم عليها برنامج الاستعداد فإن مجموعة العوامل الذاتية (الأفكار والقناعات والأحاسيس) الموجودة لديه سوف تقوم بإرسال رسائل غير ملفوظة، ومن المتوقع أن تغري هذه الرسائل بعضاً من الناس الذين سيقحمون أنفسهم في التعامل معه لإثبات صحة مخاوفه وتوقعاته. أما Sam، فبدوره سوف يلقي باللوم على الآخرين الذين تسببوا في محنته، من غير أن يتضح له أن أفكاره وقناعاته وأحاسيسه هي

التي مهدت المجال لإحساسه بالوقوع ضحية لأطماع الآخرين. ولكن عندما يتقبل Sam فكرة أن حالته ما هي إلا تعبير عن مكنوناته من أفكار وقناعات وأحاسيس، فسوف يصبح قادراً على إعادة تفكيره في تعاملاته مع الآخرين انطلاقاً من رؤيته الجديدة. وعلى بذل محاولات جدية للتغيير من طبيعة مكنوناته، واستقبال نتائج أفضل وألطف.

عندما ننظر من خلال مفهوم المكنونات المتروكة جانباً إلى حالة Evan، والبالغ من العمر اثنتين وأربعين سنة، تتجلى لنا كذلك حالته بشكل واضح. إذ عندما كان هذا الرجل طفلاً في الثالثة من عمره، رُزقت والدته بأخيه Luke؛ وحيث ان الأول كان قبل ذلك اليوم محور اهتمام والدته، لم يعد الأمر كذلك بعد وصول القادم الجديد. وللتعويض عن هذه الخسارة، اكتشف Evan أن بمقدوره أن يسترعي اهتمام والدته من خلال اتباعه سلوكاً مؤذياً، الأمر الذي جعله يتعرض للتوبيخ والعقوبات. وكنتيجة لردود أفعال أمه تلك، أصبح ذلك الطفل يشعر بأن هناك ثمة خطأ كامن فيه. وصار يستعيد في نفسه مرة تلو أخرى عبارات أمه التي كانت تطلقها في تقريعها له: "أنت لا تحسن عمل أي شيء"، و "كان عليك ألا تفعل ذلك"، و"ما بك يا هذا؟". إن اجتماع هذه الأفكار مع القناعة الكامنة بوجود النقص قاد به إلى الشعور بالخزي وبأنه شخص مهمل وعديم النفع.

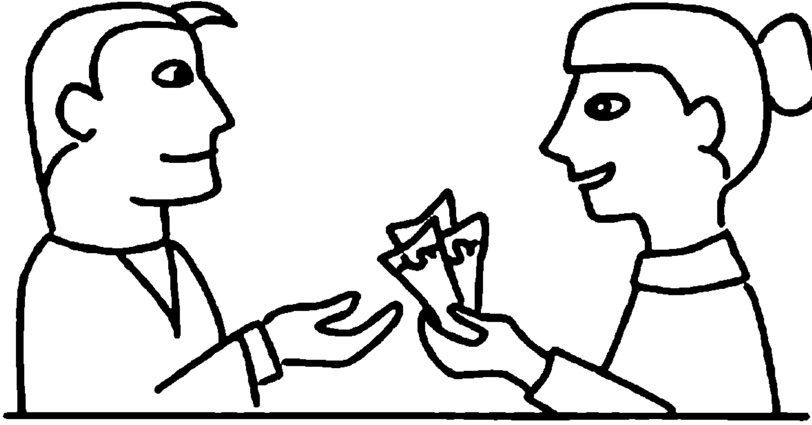
ورغم سلوكه المؤذي داخل المنزل، كان Evan تلميذاً مجتهداً، ما قاد به في نهاية المطاف إلى الحصول على شهادة جامعية في علم

الكيمياء، وحصل بعدها على وظيفة في مختبر للبحوث. وبينما كان يستمتع بعمله في ذلك المخبر، كان يعتبر أن مرتبه كان ضئيلاً ولا يتناسب مع جهوده وكفاءته، وكان غالباً ما يشعر بالقلق تجاه إمكانية تسديده للقرض الذي حصل عليه لمتابعة دراسته الجامعية ولفواتير بطاقة الائتمان المستحقة. وبعد ثلاث سنوات من مباشرته، فُصل Evan عن العمل وتم استبداله بأخصائي آخر. وهكذا، عاد ثانية إلى الشعور بالخزي وبأنه شخص مُهمل وعديم النفع، وبالإضافة إلى كل ذلك، صار اليوم في مأزق مالي أيضاً.

قد يبدو ظاهرياً أن تجربة Evan في وظيفته، والقيود المالية التي أوثقته، كانت نتيجة لسوء طالع أو لتخطيط رديء. ولكننا لو نظرنا إلى تلك الحالة من خلال النظرية التي ذكرناها لوجدنا أن مكنونات Evan من أفكار وقناعات وأحاسيس كانت هي القوى الفاعلة التي قادت به إلى المعاناة في عمله وإلى وقوعه في مأزقه المالي. إذ أن اجتماع فكرته عن نفسه بأنه إنسان ناقص تافه مع محاكماته النقدية الذاتية وإحساسه الدفين بالخزي والإهمال وعدم النفع قاد به من حيث لا يدري إلى اجتذاب الظروف التي كان يحتاج إليها للتعبير عن سخطه واستيائه الدفينين، لكونه قد نُحي عن موقعه عندما كان طفلاً في الثالثة من عمره. فانطلاقاً من هذه الرؤية، يمكننا أن نجد أن فصله عن وظيفته، واستمراره في العمل لعدة سنوات بأجر أقل مما يستحق، مع شعوره بعبء القرض الذي كان يرزح تحته، ما هي إلا تعابير عن أحاسيس كان يكبتها لفترة

طويلة من الزمن. ولكن عندما يتعلم هذا الرجل كيف يتخلص من أحاسيسه الكامنة، وكيف يغير من فحوى أفكاره، سوف يصبح مستعداً لتطوير علاقة بناءة بنفسه أفضل بكثيرٍ من ذي قبل، ولن تكون هناك من حاجة لبقائه على اتصال دائم بالمعاناة من ظروفه المالية الصعبة. وكنتيجة لذلك، فإنه على الأرجح سوف يحصل على وظيفة جديدة بمرتب أعلى، وسيصبح بمقدوره تدبر أموره المالية بكفاءة أكثر.

بالإضافة إلى تقبله فكرة أن مكوناته (من أفكار وقناعات وأحاسيس) هي المسؤولة عن إنشاء الحالة المالية، يستطيع Evan الاستفادة من تفهمه لطبيعة المال. فعلى الرغم من أن المال يتحكم كثيراً في حياة الناس - إذ أنه يؤثر على القرارات التي تتعلق باختيار المسكن، ونوعية الطعام، وأوقات الراحة من العمل، والالتزام بالوظيفة، والرعاية الصحية، وغيرها كثير - إلا أن المال بحد ذاته لا قوة له. ولا يصبح للمال من نفوذ إلا عندما يُستخدم كواسطة تبادل، إذ ينشئ استعماله حينها علاقة بين المشاركين في كل عملية تبادل (انظر الشكل 2-I). أي بتعبير آخر، يمثل المال طاقة العلاقة، كما أن الطريقة التي يتعاطى بها الناس مع المال تعكس كيفية تعاملهم مع علاقاتهم سواءً كانت بأنفسهم أم بغيرهم من الناس.



الشكل (I-2) يمثل المال الطاقة التي تنتقل بين شخصين مولدة علاقة بينهما.

وبالتالي، فإن المشكلات المالية الظاهرية لا ترتبط بالمال أبداً، بل هي مرتبطة دائماً بالعلاقات، كما أن للعلاقات المالية قاعدة شعورية أيضاً. فالإحساس بعدم الاستقرار المالي، على سبيل المثال، والذي قد يبدو وكأنه مرتبط بالمال، قد يمثل في حقيقة الأمر إحساساً بعدم وجود التواصل بيننا وبين أنفسنا أو بيننا وبين الآخرين، أو خوفاً من العزلة، أو أي تخوف آخر على مصير علاقة ما. وإن توفر إرادة للتعاطي مع هذه الموضوعات بإمكانه أن يحول دون تحول النقص في المال إلى حالة مزمنة أو متكررة.

لننظر الآن إلى مثال آخر. كانت Karen، شابة في السادسة والعشرين من العمر، تبذل الكثير من الجهد من خلال عملها الخاص لكسب ما يكفيها لتغطية نفقاتها المعيشية، ولكنها كانت دائماً مثقلة بأعباء القروض التي ترتبت عليها. وكانت تضطر كل بضعة أشهر للاتصال بشركة الهاتف أو بشركة الكهرباء طالبة من إحداهما مهلة إضافية لتسديد قيمة فاتورتها المستحقة خوفاً من

قطع الخدمة عنها. إن علاقتها بهاتين الشركتين ما هي في الحقيقة إلا انعكاس لعلاقتها بوالديها، واللذين سبق لها أن اعتادت اللجوء إليهما لإنقاذها من ورطة مالية. في تلك المناسبات، وأمام إلحاحاتها البائسة المطولة، كان والداها يضطران مكرهين إلى إعطائها بعض المال، الأمر الذي كان يشعرها لحين من الوقت بأنها أقل وحدة وأكثر أهمية. فالآن، عندما تجد Karen نفسها في حاجة إلى الشعور بأنها على تواصل مع الآخرين وأن هناك من يهتم بها، سوف يحل حديثها عبر الهاتف مع موظفي الشركة محل تعاملاتها مع والديها. ويُستدل من المظهر الخارجي لهذا المشهد أن لدى Kar-en مشكلة في كسب ما يكفيها من المال، ولكن خلف هذه الصورة الظاهرية تكمن علاقتها بوالديها والتي لم تكن بالعلاقة المرضية.

عندما تفهمت Karen أنها لكي تشعر بأنها على تواصل مع الناس وأن هناك من يهتم بها عليها أن تنشئ علاقات طيبة مع الآخرين، بدأت ببذل جهود محكمة لتوسيع دائرة علاقاتها الاجتماعية: فانضمت إلى مجموعة من هواة الرحلات سيراً على الأقدام، وأصبحت عضوة ناشطة في منظمة لنساء الأعمال. وبعد شهر من هذا التحول، بدأت تدريجياً بالتركيز على علاقتها بالمال من خلال المحافظة على سجلات مالية أفضل، وتفحص الأحاسيس الكامنة وراء أنماطها المالية ومن ثم التخلص منها، والتعلم عن إدارة الأموال الواردة إلى مؤسستها. وخلال سنة من ذلك الحين، ازدادت

إيراداتها بشكل كبير. وعندما جعلت تتأمل فيما مرت به من تجارب، تبين لها أن أفضل ما أتت به من تغييرات في أساليبها كان شعورها بالثقة وحبها ومساندتها لنفسها، إلى جانب أحاسيسها الجديدة بالانتماء الاجتماعي وصلاتها بالآخرين - وانعكست كل هذه الأمور على علاقتها الجديدة بالمال.

وكما استخدمت Karen شركتي الهاتف والكهرباء وسيلة لإطلاق موضوعات علاقاتها الأسرية الدفينة، يستخدم آخرون وسائل متباينة أخرى للتعبير عن أحاسيسهم. وعلى سبيل المثال، فالتقدم بطلب للحصول على قرض من أحد البنوك يجعل الكثير من المقترضين يشعرون كما لو كان أحدهم يطلب من أحد والديه زيادة في مصروفه. وبشكل مماثل، فالتعاملات بين الموظف وصاحب العمل، وبين المستأجر ومالك العقار، ورغم أنها ذات طبيعة مالية، إلا أنها غالباً ما تعيد تمثيل علاقات أسرية. ومن هذا المنطلق، من المنطقي أن نفترض أن الأشخاص الذين عانوا في طفولتهم من عدم التقدير ربما ينظرون إلى أنفسهم على أنهم لا يتقاضون ما يستحقونه من مرتبات، أو أنهم مثقلين بأعباء لا طاقة لهم بتحملها، عندما يصبحون كباراً.

مما يثير الاستغراب أن الدّين، رغم كونه قضية مالية، إلا أنه يتيح للدائن وللمدين، على حدٍ سواء، فرصة للتعبير عن أحاسيس دفينة لديهم. فالمدينون غالباً ما يخبئون أحاسيس بأنهم خاضعون

لسيطرة الآخرين، أو أنهم واقعون في شَرَك، أو غير مقبولين من الآخرين، أو أنهم ضعفاء، أو أن لديهم ما يخجلون منه: بينما أن الدائنين، وبعد إقراضهم المال للمدينين، سيكون بإمكانهم الإحساس بأنهم صاروا أكثر نفوذاً وتحكماً مما كانوا عليه من حال قبل ذلك. وحيث أن الدائنين والمدينين يشعرون بعزلة أقل نتيجة لارتباطاتهم المالية، سوف يبدؤون تدريجياً بالاستفادة من هذه العلاقات إلى أن يصبح بمقدور الواحد منهم أن يعثر على وسائل أخرى أكثر دفئاً للتعبير عن أحاسيسه الدفينة.

وفي حقيقة الأمر، يمثل المال في كثير من الأحيان جانباً من جوانب الحب. فالأهل يمنحون أطفالهم المال حباً بهم، والمتبرعون يدعمون بمالهم الجمعيات الخيرية المفضلة لديهم، ويمنح أرباب العمل موظفيهم مكافآت نقدية إشارة منهم إلى تقديرهم لجهودهم. وعلى العكس من ذلك، قد يصبح المال وسيلة للتعبير عن الحاجة إلى الحب. فالأشخاص الذين عانوا في طفولتهم من الظلم أو من الإهمال غالباً ما يعبرون عن افتقادهم إلى الحب من خلال تاريخ حافل بعدم توفر المال الكافي، أو بالشكوى من عدم تقاضيهم ما يستحقونه من مرتبات، أو بطلب المساعدة من الأصدقاء والأقارب وشركات بطاقات الائتمان. وبشكل مماثل، فالأشخاص الذين اعتادوا على إقراض الآخرين قد يكونوا من خلال ذلك يعبرون عن حاجتهم إلى الشعور بمحبة الآخرين مقتنعين بأن كرمهم سوف يثير عاطفة المحبة لدى المقترضين.

إن دراستك لأحاسيسك التي تعبر عنها من خلال تعاملاتك المالية بإمكانها أن تقود بك إلى علاقة بمالك أكثر إرضاءً. إلا أن تطوير علاقتك بالمال بطريقة متأنية يتطلب تغيير عادات وسلوكيات، الأمر الذي يتطلب بدوره وقتاً ونهجاً تجريبياً. ومن خلال تصورك للمال على أنه كائن حي ستتعامل معه مدى الحياة، سوف تدرك قيمة تعلم حب المال وتقديره والاكتراث به واحترامه ومكانته في حياتك. وعندما تقوم بكل ذلك، فإن المال، كأي شخص تقدر وتثمن، سوف ينساب إليك بسهولة أكثر نافخاً في حياتك سعادة غامرة وشعوراً بالارتياح لما حققته من إنجازات.

ينبثق البرنامج التحضيري التالي للتغيير المالي من نظرية أن الأفكار والقناعات والأحاسيس تتمخض عن واقع، وبالتالي فعندما تكون هذه العوامل جديدة فإنها ستتمخض عن واقع جديد. وإلى جانب تقديم الاقتراحات لتطوير مهارات الإدارة المالية، تتعامل التمارين مع مسألة تطوير افكار وقناعات وأحاسيس تتلاءم مع الازدهار المالي، ومع مسألة العثور على سبل بديلة للتعبير عن المكونات المتسببة في التخبط في تدبر الأمور المالية. وعلى نهج مماثل لنهج تمارين رفع الأثقال، وُضعت التمارين هنا لكي تُمارس بالتدريج وباستمرار خلال فترة زمنية ممتدة. تخيل لو أن امرأة تزن 125 رطلاً اعتادت الجلوس لفترات طويلة، ولم يسبق لها أن رفعت أثقالاً قط، قد بدأت تمارينها فجأة حاملة عشرين رطلاً في كل يد: فمن الممكن بسهولة لهذه المرأة أن تصاب بشدٍّ عضلي أو أن تترك

التمارين برمتها لشعورها بالإحباط وخيبة الأمل. وبشكل مماثل، فإن غالبية الذين جاؤوا للاطلاع على أدبيات الازدهار يأملون في كسب مبالغ كبيرة من المال خلال فترة قصيرة من الزمن، من غير أن يتبينوا أن ذلك سوف يؤدي بهم إلى الحصول على نتائج سلبية. إذ تكثر الحكايات عن أشخاص ربحوا جوائز اليانصيب، ولكنهم بعد بضع سنوات خسروا كل ما ربحوه من مال وعادوا أدراجهم إلى حيث كانوا؛ أو قصصاً عن رجال أعمال بنوا خلال وقت قصير مؤسسات ناجحة، ومن ثم جلسوا لينظروا إليها وهي تتهار. فالأموال التي تأتي بشكل فجائي عن طريق الإرث أو الكسب أو الربح غالباً ما تقود بأصحابها إلى الشعور بالارتباك وتجعلهم يتخبطون في إدارة هذا الكم من المال الذي هبط عليهم بشكل مفاجئ.

ففي مسألة المال، كما هي الحال في مسألة رفع الأثقال، من المنطقي أن يبدأ المرء تدريجياً بتنمية "العضلات" التي يحتاج إليها بشكل آمن ومريح لكي يصل تصاعدياً إلى سويات أعلى من البراعة. وتساعدك التمارين الواردة في القسم الأول من هذا الكتاب على تحقيق ذلك من خلال زيادة معرفتك بأمور المال وقابليتك للتعامل معها، وهي في الوقت نفسه، تعزز من إدراكك لطبيعة الأحمال الكامنة في ذاتك، تلك التي تمنعك من المضي نحو تكوين الثروة المنشودة. وبالتخلص من هذه الأحمال، من الطبيعي أن تغدو أكثر قدرة على مساندة نفسك بنفسك وعلى إدارة أموالك ببراعة؛ وسوف يصبح بمقدورك أيضاً أن تمضي قدماً نحو مستقبل مالي افضل، بل نحو حياة أكثر رغداً وهناءة.



جهز نفسك للتغيير

"إن كنا لا نتغير، فنحن لا ننمو. وإن كنا لا ننمو، فنحن لا نعيش."

Gail Sheehy

تشتمل برامج التمارين الفعالة على خطوات تحضيرية للمساعدة على تهيئة العضلات للقيام بحركات جديدة وتهيئة العقل للتعامل مع تحديات مستجدة. وبشكل مماثل، فلكي يكون برنامج "اللياقة المالية" مجدياً، يجب أن يشتمل على نشاطات تساعد على تخفيف حدة المنغصات المرافقة لعملية الانتقال إلى وضع مالي جديد إلى أدنى حد ممكن. وتنشأ مثل هذه المنغصات غالباً من مواجهة المقاومة للتغيير. وبما أن الوصول إلى وضع مالي متطور يحفز تغيرات داخلية وخارجية مستمرة، فهو يوفر فرصة كبيرة لنشوء المقاومة.

وبينما ينتظر الساعون للازدهار تحسن ظروف حياتهم بشكل ملحوظ، فإن الغالبية منهم يقاومون التغيير لأنهم يستمدون الراحة مما عرفوه من نماذج في إدارة الشؤون المالية صارت مؤلوفة لديهم. وحيث أنهم لا يرغبون في تحمل المنغصات المؤقتة، فلن تتاح لهم بالتالي فرصة التوصل إلى ما يصبون إليه من يسر ورخاء(*). ولكن من حسن الحظ أنك من خلال تفهمك للعوامل التي تعترض مقاومتك، ومن خلال تهيُئك للتغيير بوعي وإدراك، ستصبح تدريجياً قادراً على تغيير أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك وسلوكياتك التي اعتدت عليها، تلك التي تكبحك وتبقيك في وضعك المالي الراهن.

التهديدات الناجمة عن عامل الهوية

إن أحد الأسباب الرئيسة لنشوء المقاومة يكمن في ما اصطلحت على تسميته بـ: "عامل الهوية"، وهو الآلية الذاتية التي تتكفل بحماية فكرة المرء عن ماهيته وموقعه في هذا العالم. فالانتقال إلى وضع مالي جديد، والذي يمكنه بسهولة تهديد شعور المرء تجاه نفسه، غالباً ما يُفعِّل "عامل الهوية". وعندما يحصل هذا، فإن الغالبية من الناس إما أن يترددوا في المتابعة أو أن يعدلوا إلى سلوكياتهم القديمة بغية حماية أنماط حياتهم المألوفة لديهم، وخوفاً من أن التحول المنشود، بعد حصوله في نهاية المطاف، قد

(*) يحضرني هنا قول أبي تمام:

بصرت بالراحة الكبرى فلم تره   اتُنال إلا على جسر من التعب. (المعرب).

يجعلهم يشعرون بأنهم صاروا مُبعَدين ومضطربين وغير آمنين. وإليك المثال التالي.

لقد صممت Sharon على التخلص من ديونها وعلى إنشاء عادات سليمة في إدارة شؤونها المالية، إلا أنها لم تكن على دراية بالمنغصات الناجمة عن التغيير. وبمساعدة مستشار مالي، اتبعت هذه السيدة خطة للتخلص تدريجياً من الدين المترتب عليها تجاه بطاقة الائتمان، ومن ثم الإقلاع عن استخدام تلك البطاقة، والمحافظة على سجلات مالية أفضل. التزمت Sharon بهذه الخطة بأمانة خلال الأشهر الثلاثة الأولى، وسُرَّت كثيراً بالتقدم الذي أحرزته: ولكنها في الشهر الرابع، بدأت بالتأخر في تسديد الدفعات المستحقة، واقترضت مرتين من إحدى صديقاتها. وخجلاً من نفسها إزاء هذه النكسة، توقفت عن تدوين نفقاتها، فعادت خلال ستة أشهر إلى حيث ابتدأت، وازدادت ديونها، ولم تعد تدرِ إلا القليل عما تنفق من مال.

عندما اتصلت Sharon بي لأول مرة كانت تشعر بخيبة الأمل من نفسها لأنها خرَّبت ما سبق لها أن حققته من تقدم. ولكنها عندما تفهمت أنها كانت بتصرفاتها التي أدت بها إلى نكستها تحمي هويتها القديمة، تبين لها أن تلك التصرفات لم تكن بمثابة تخريب ذاتي، بل أنها كانت بمثابة حماية ذاتية. ووجدت أنها بسبب عدم تمكنها من النظر إلى نفسها على أنها كانت شخصاً يتصرف بماله بمسؤولية، فقد حمت هويتها من خلال رجوعها إلى

سلوكياتها المألوفة التي تستطيع توقع نتائجها بصورة أدق. ولكنها مع مرور الزمن استطاعت أن تتعلم كيف تتعايش مع المنغصات الناجمة عن تغيير سلوكياتها، وبدأت بتطوير أفكار وقناعات وأحاسيس جديدة، تلك التي ساعدتها على العودة إلى الالتزام بخطتها لتدبر شؤونها المالية.

إلى جانب ما يتسببه التغيير الحاد في السلوكيات من تهديد لفكرة المرء عن نفسه، قد يؤثر مثل هذا التغيير كذلك على العلاقة بالأصدقاء والأقارب. وبما أن الناس الذين يعرفونك قد عرفوك كما كنت من قبل، فإن أي تغيير في سلوكياتك أو مواقفك سوف يتطلب منهم ردود أفعال مغايرة تجاهك، الأمر الذي سوف يملي عليهم إجراء تغيير على انفسهم. غير أن الأصدقاء والأقارب الذين هم ليسوا على استعداد للتغيير سوف يحاولون ثنيك عن عزمك، ما يؤدي إلى نشوء حالة تجتمع لديك فيها المنغصات التي تحدثنا عنها مع المخاوف من أن تصبح وحيداً في نهاية المطاف. ولكن، ولحسن الحظ، فبينما أنت تكيف نفسك للتغيير سوف تجد أن وصولك إلى أن تصبح وحيداً ليس بالأمر المحتوم. إذ بإمكانك دائماً أن تعيد صياغة العلاقات بينك وبين أصدقائك وأقاربك، وأن تنشئ علاقات جديدة تعكس طبائعك ومفاهيمك الجديدة مع أناس آخرين تصادفهم في حياتك يوماً بعد يوم.

تَقَبُّل الاضطرابات المرافقة لعملية الانتقال

تقود المبادرة إلى الانتقال إلى وضع مالي جديد من خلال تغيير الأفكار والقناعات والأحاسيس والسلوكيات المعتادة إلى

الشعور بالضياع في بادئ الأمر، وذلك بسبب الضبابية التي تحيط بالمسار والنتائج المرتقبة على حدٍ سواء. فلو سبق لك أن انتقلت من مسكن إلى آخر ذات يوم، لربما مررت بحالة اصطلحت على تسميتها بـ: "اضطرابات الانتقال". وتشتمل أعراض هذه الحالة على الشعور بالارتباك والتشويش والوحدة والضياع، وغالباً ما يقوم المرء فيها بوضع أشياء في غير أماكنها وباتخاذ قرارات خاطئة. ولكنك كما تتعود لاحقاً على محيطك الجديد بعد الانتقال إلى مسكن جديد، فالمنغصات الناجمة عن أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك وسلوكياتك في تدبر شؤونك المالية بعد أن عملت على تغييرها سوف تتلاشى تدريجياً بمرور الزمن. وإن تقبلك لاضطرابات الانتقال على أنها إشارة إلى تقدمك نحو وضع مالي جديد سوف يقصر من أمدها ويساعدك على المضي نحو الأمام. ويقدم المثال التالي شرحاً لهذه الفكرة.

كان Larry، وهو في الرابعة والخمسين من عمره، مستعداً لإعادة تحديد علاقته بالمال. ورغم أنه كان تواقاً إلى الاستقرار المالي، إلا أنه كان يشعر بأنه كان مقيداً بأغلال الديون المترتبة عليه، وبالخجل من الضبابية في مقدرته على تفهم شؤون المال. وعندما بدأ العمل بإشرافي على تحقيق ما كان يصبو إليه، وافق Larryعلى التوقف عن استخدام بطاقاته الائتمانية، وعلى اتباع برنامج الإنفاق الذي وضعناه سوية، وتدوين كافة المبالغ التي ينفقها. ولكنه بعد أسبوعين فقط، بدأ يشعر بالقلق والتوهان(*)،

(*) التوهان = Disorientation (حسب المعجم الطبي الموحد) . (المعرب).

واسَرَّ لي في مناسبتين بما كان يعاني منه. في الأولى منهما، قال متحسراً: "لدي حالة صعبة من اضطرابات الانتقال". أما في الثانية، فقال: "إنني مرتاح لما أقوم به، ولكني أعاني من مشكلة في تحديد ما يجب أن أنفق مالي عليه. فأنا متخوف جداً من ارتكاب خطأ يؤدي إلى إسرافي في الإنفاق. وعندما أقوم بتدوين نفقاتي اليومية، أشعر أن هناك شخص آخر في داخلي يقوم بهذا العمل، إذ لم أعتد على التصرف على هذا النحو من قبل".

عندما أكدت لـ Larry بأن هذه المنغصات سوف تزول عما قريب، وافق الرجل على الاستمرار في سلوكياته الجديدة. وبعد انقضاء أسبوعين آخرين أخبرني Larry بأن إحساسه بالارتباك والتوهان قد أخذ تدريجياً بالاضمحلال، وأن سلوكياته الجديدة بدأت تبدو طبيعية أكثر من ذي قبل. ومع ذلك، ما زال Larry في كل مرة يُطلب إليه اتباع سلوك جديد، كادخار جزء من كل مرتب يستلمه، على سبيل المثال، يشعر بوخزات من الارتباك. ولكن لأنه اقتنع بأن "اضطرابات الانتقال" تدل في حد ذاتها على التقدم نحو الأمام، وأنها سوف تتلاشى عما قريب، كان الرجل راغباً في المضي قدماً في تجربته.

حركات التمرين

لقد صُممت الحركات التالية لمساعدتك في سعيك للتغلب على المقاومة، ولتهيئتك لتقبل التغيير من خلال توسعة وعيك الذاتي. كن صبوراً عندما تقوم بالتغيير. وتَعوَّد على التأقلم مع التغيرات البسيطة قبل محاولتك القيام بالتغييرات الكبيرة. وفي كل مرة تشعر فيها بوجود المقاومة، تجنب توجيه النقد لنفسك؛ وبدلاً من ذلك، استرخِ واستعد لمعاودة محاولاتك.

1- نظم "دفتر يومية" للازدهار

إن دفتر يومية الازدهار هو المكان المثالي لتحديد وضعك المالي الحالي ومراقبة تقدمك بينما أنت تقوم ببناء "عضلات المال" لديك. واستخدم هذا الدفتر أيضاً لتدوين مخاوفك من المقاومة، أو لتثبيت نجاحك، أو لكتابة الأسئلة التي قد تطرأ ببالك، أو للتعبير عن رد فعلك تجاه التغيير. إن تأريخ كافة البيانات التي تدونها سوف يساعدك مستقبلاً على تحليل ملاحظاتك.

2- تزوَّد برفيق نجاح

إن اتكالك على مساعدة رفيقٍ للعمل معك سوف يزيد من حوافزك على التخفيف من حدة المنغصات، وسوف يجعل مسيرتك نحو وضع مالي جديد أكثر متعة. اختر صديقاً تشعر بالارتياح للتحدث إليه عن شؤونك الشخصية. واتفقا على تبادل الخبرات مرة أو مرتين في الأسبوع لمدة محددة من الوقت، كثلاثين دقيقة

للجلسة الواحدة مثلاً. تتقاسمانها بشكل متساوٍ بينكما. ومن المفضل أن تكون هذه الجلسة بحضوركما شخصياً أو من خلال حديث هاتفي بغية حصول كلٍ منكما على ملاحظات وتعليقات رفيقه الفورية. في كل جلسة من هذه الجلسات، ليقم كل منكما بدوره بالتحدث عن التقدم الذي أحرزه منذ انتهاء الجلسة السابقة، وبذكر المنغصات التي شعر بها كالارتباك أو الابتعاد عن الآخرين أو ما شاكل ذلك، وبطلب تعليق من الآخر إن أحسَّ احدكما برغبة في سماعه، وبالتصريح بما سوف يقوم به كل منكما قبل موعد الجلسة اللاحقة. تجنب الحكم على سلوك رفيقك أو إسداء نصيحة إليه من دون أن يطلبها، الأمر الذي قد يؤدي إلى المشاحنة. وبدلاً من ذلك، قدم لرفيقك التشجيع من خلال إطرائك على تقدمه.

أما بالنسبة للمتزوجين، فمن الأفضل أن يتخذوا رفاق النجاح من خارج بيوت الزوجية، خصوصاً إذا كانت مناقشاتك في الأمور المالية تميل نحو التحدث عن المشاعر والأحاسيس. يمكنك أن تعمل مع زوجتك سوية فيما يتعلق بموضوعات المال، ولكن وجود شخص من خارج المنزل كمحل ثقة سوف يشجع كلاً منكما على أن يكون أكثر أمانة في الحديث عن معاناته الشخصية.

إن الأشخاص الذين يتبعون نظام رفيق النجاح يحرزون عادة تقدماً أسرع من أولئك الذين لا يتبعون هذا النظام. فمشاركة شخص آخر في معلومات عن السلوك المالي، وهو أمر غير اعتيادي، يفتح للمشاركين سبلاً جديدة للتعبير الصادق، وغالباً ما يزيح كماً وافراً من الخجل المصاحب للعادات المالية.

3- حدد هويتك المالية

إن هويتك المالية، والتي يمكن للتغيير أن يهددها بسهولة، تتكون أصلاً من أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك وسلوكياتك وعلاقتك بالمال. لذا فإن إدراكك الواضح لهويتك المالية سوف يساعدك على تبين دلائل المقاومة لتغيير نهجك في تدبر شؤونك المالية، وفي التعامل مع التوهان الذي غالباً ما يظهر خلال مرحلة تقدم وضعك المالي.

ولكي تبدأ بهذه الخطوة، فباتباع الجدول المبين في الشكل (1-1)، دوّن في دفتر يوميتك لمحة عن كل عنصر من عناصر هويتك المالية كما تتفهمه أنت، واترك في كل حقل فراغاً احتياطياً لاستخدامه في إضافة ما قد يطرأ ببالك مستقبلاً. وعادة ما تتكشف معلومات قيمة من خلال تدوين عبارات تذكرها تكراراً عن أمورك المالية، خصوصاً تلك التي تستهلها بضمير "أنا"، مثل "أنا لن أحصل يوماً على مال كافٍ"، أو "أنا غير قادر على الحراك". وبينما أنت تدون سلوكياتك، تبين ما إذا كنت تتجنب الخوض في المخاطرات المالية أو أنك تفضل أن تكون أكثر ثقة. هل أنت سخي أم أنك ميال إلى الشح؟ هل لديك رؤية إيجابية أم سلبية تجاه مستقبلك المالي؟

4 - قُم بإجراء تغيير خارجي بسيط واحد

إن تغييرك العمدي لسلوك غير أساسي ومن ثم مراقبة ردود أفعالك الداخلية تجاه هذا التغيير سوف يساعدك على التكيف لاتباع سلوكيات مالية جديدة. وإليك بعض الأمثلة:

- ضع فرشاة أسنانك في مكانٍ مغاير.
- في ذهابك إلى مكان تقصده باستمرار، سِر عبر طريق لم تعتده من قبل، ولكنه يوصلك إلى نفس المكان.
- استيقظ قبل موعد استيقاظك المعتاد ببضع دقائق، أو بعده ببضع دقائق.
- شاهد النشرة الإخبارية على قناة لم تعتد متابعة الأخبار عليها.
- اقرأ مجلة لم يسبق لك أن تصفحتها.
- استبدل وجبة ثانوية من الحلوى أو المثلجات بأخرى من غذاء صحي.
- ابتسم لشخص لا تعرفه.
- اذهب لحضور اجتماع كنت تفكر في حضوره سابقاً.
- اعكس اتجاه لفافة ورق الحمام في منزلك.
- تناول نوعاً من الطعام لم يسبق لك أن تناولته من قبل.
- استعمل لسيارتك وقوداً من ماركة مختلفة.
- تَسوَّق من مخزن بقالة لم تعتد الذهاب إليه من قبل.
- استمع إلى بعض الموسيقى الجديدة.
- تحدث إلى شخص كنت تتجنب الحديث إليه من قبل.

	هويتي المالية
الأفكار	أتمنى لو كان لدي مال أوفر. أتمنى لو كان بمقدوري اقتراض بعض المال من والديّ. إن أموري المالية في فوضى عارمة. لماذا لا أستطيع أن أحصل على ما أريد؟ إنني مفلس. إنني اكره لن اكون مرغماً على التفكير في المال على هذا النحو المتزايد. أنا لا أعرف كيف أجعل النهايات تتلاقى!
القناعات	أنا لا أستحق أن يكون لدي الكثير من المال. الكل يحصلون على دخل محترم إلا أنا. لو انني حصلت على مال اكثر. ما كنت لأعرف ماذا سأفعل به. إنني لست ناجحاً في أمور المال.
احاسيس	عندما أفكر في المال أشعر بأنني محبط. وعديم الجدوى. وغير واف. وغير سعيد. ومتخوف.
السلوكيات	أنا لا أتقن مسك سجلات مالية. أنا لا أعلم أين تذهب نقودي. إنني مستمر في استعمال بطاقة الائتمان رغم أنني أعلم بأنه يجب علي أن لا أفعل ذلك. إنني أترك فواتيري تتراكم دون أن أكترث بإلقاء نظرة عليها. إنني أنسى دفع قيم فواتيري في بعض الأحيان. العلاقة بالمال
العلاقة بالمال	على نزاع، ضبابية، ناقصة.

الشكل (1 - 1)

كرر هذه الخطوات الجديدة يومياً إلى أن تشعر بالارتياح لها. وراقب طوال الوقت أية مشاعر بالتوهان قد تحس بها، وكم من الوقت يستلزم تعودك على التغيير. إذ قد لا تدوم المنغصات بالنسبة لبعض الناس لأكثر من بضعة أيام. بينما قد تدوم لبضعة أسابيع بالنسبة لآخرين. بعد أن تحدد سرعتك الخاصة. سيصبح بمقدورك التخمين بدقة مقبولة كم ستدوم لديك "اضطرابات الانتقال" و"تهديدات الهوية" بينما أنت تبادر إلى اتباع سلوكيات جديدة.

5- غَيِّر واحداً من سلوكياتك المالية

لكي تكيف نفسك من أجل النمو المالي، اتخذ خطوة صغيرة واحدة نحو إدارة أموالك بشكل مختلف. وفيما يلي بعض الخيارات المتاحة:

- دَوِّن المبلغ الذي تكسبه من المال والمبلغ الذي تنفقه منه يومياً.
- سدد نفقات كل أسبوع دفعة واحدة.
- توقف عن استخدام بطاقة الائتمان المفضلة لديك.
- ادخر مبلغاً عادة ما تنفقه لغرض معين حتى ولو كان دولاراً واحداً في الأسبوع.
- هَب بعض النقود (تصدق بها).
- أمضِ يوماً كاملاً من دون أن تنفق فيه أية نقود.

وبينما تقوم بهذه التغييرات، راقب أحاسيسك وسجل ملاحظاتك عنها في دفتر يومية الازدهار. فإن شعرت ببعض المنغصات ولكنك لم تتمكن من ربطها بأحاسيس محددة، اكتفِ الآن بتدوين شعورك بالمنغصات.

6- تحرَّ عن نشوء مقاومة مجابهة لتغيير سلوكياتك المالية

إذا شعرت بنشوء مقاومة ذاتية تجاه الخطوات السابقة، اسأل نفسك الأسئلة التالية:

- كيف سيؤثر قيامي بتغيير سلوكياتي المالية على شعوري تجاه نفسي؟
- ما الذي أخافه لو أنني أحرزت نجاحاً مالياً؟
- هل أن شعوري بالأمان المالي يهدد فكرتي عن نفسي؟ هل سيغير ذلك من علاقاتي بأصدقائي وأقاربي؟
- هل أن ازدهاري سيعبر عن خيانتي لصديق، أو ربما عن عدم ولائي لأحد أفراد عائلتي؟

7- تابع العمل مستعيناً بـ "كلمة القوة"

يتقبل العقل الباطن ما يقال له ويستخدمه للتوصل إلى النتائج. فإن أنت قلت لعقلك الباطن إن الحياة تحتوي على فرص، فسوف تحصل على فرص: أما إن أخبرته بأنك لن تحصل على ما تريد، فلسوف تجني خيبة الأمل. إلا أن القناعات المتناقضة عادة ما تثير التصادم، تماماً كما تفعل مقاومة التغيير. وعلى سبيل المثال، لو أنني قلت لعقلي الباطن إن المال ينساب إلي بيسر ومع ذلك كنت أخفي بداخلي قناعة مناقضة مفادها أنني أجد صعوبة في كسب المال، فمهما حاولت تكرار محاولتي لتثبيت فكرتي عن سهولة الحصول على المال ستقف العوائق في وجه محاولاتي. وبشكل مماثل، فالخوف أو أي إحساس آخر بعدم الارتياح قد يكون موجوداً

لدي تجاه حقيقة الانسياب السهل للمال بإمكانه بدوره أن يعيق التوصل إلى نتائج إيجابية. ولكن من حسن الحظ، فبما أن العقل الباطن يصدق ما يقال له ويعمل بموجبه، يمكننا بالتالي أن نعلمه كيف يتخلص من القناعات القديمة والأحاسيس المضرة وأن يمضي قدماً في التغلب على المقاومة.

ولكي تستخدم مشاركة عقلك الباطن بينما أنت تقوم بتكييف "عضلات المال" لديك اتبع التقنية التالية - وهي طريقة ابتكرها عالم النفس "Larry Nims" وترتكز على نهج يدعى: "تحـــرر من قـــيـــودك بسرعة". ابدأ أولاً باختيار ما يمكنني تسميتها بـ "كلمة القوة"، والتي يمكن أن تكون أية كلمة أو عبارة مقتضبة، متجنباً اختيار كلمة "نقود" - أو ما شابهها - مما قد يكون لها أثر حملٍ ثقيلٍ عليك. إن كلمة القوة التي استخدمها أنا هي: رائع. وإليك أمثلة عن الكلمات - أو العبارات - التي يستخدمها زبائني الذين أقوم بالإشراف عليهم: Shazam، حرية، أمان، افعلها، إلى الأمام(*).

بعد ذلك قم بقراءة الخطاب التالي بصوت مرتفع لتنبه عقلك الباطن إلى النتائج التي تتوخى الحصول عليها:

(*) من الواضح أن الكلمات - أو العبارات - التي طرحتها المؤلفة مأخوذة من البيئة الثقافية الغربية. فالأولى منها "Shazam". هي اسم بطل أسطوري في قصة مصورة للأطفال أطلقه صاحبه عندما كان يرغب في منح جزء من قوته لطفل يدعى "Billy Boston". فحوله بذلك إلى بطل يدعى "Captain Marvel" وهذه الكلمة - وأنصحك بألا تحاول العثور عليها في المعاجم - مؤلفة من الحروف الأولى لشخصيات تاريخية أو ميثولوجية تميزت باستحواذها على قدرات خارقة. ولا شك أن القارئ العربي سوف يتمكن من اختيار "كلمة قوة" من بيئتنا الثقافية العربية. (المعرب).

أيها العقل الباطن، في كل مرة أجابه فيها بمشكلة، أو بقناعة، أو بسلوك، أو بإحدى المنغصات التي أنوي التخلص منها، عليك أن تستخدم "كلمة القوة" التالية لكي تقتلع تلك المشكلة، أو القناعة، أو السلوك أوالمنغصات من جذورها وأن تلقي بها بعيداً. وعليك ان تستخدم "كلمة القوة" نفسها لتنصيب أية مقولة انطلق بها للتعبير عن نية، أو تأكيد، أو قناعة. و"كلمة القوة" التي سوف أستخدمها هي: ________.

وإن رغبت لاحقاً في تغيير "كلمة القوة"، عليك بإعادة تلاوة الخطاب مفتتحاً إياه بقولك: «أيها العقل الباطن، سوف أستخدم من الآن فصاعداً "كلمة القوة" التالية: ________».

إن هذه الطريقة سوف تناشد "كلمة القوة" لتلقين العقل الباطن بغية التخلي عن عادات الخلل الوظيفي وتنصيب العادات السليمة مكانها. ويمكن لخطابات التخلي، والملحوقة بكلمة القوة، أن تكون على نحوٍ مشابه لما يلي "إنني أتخلى عن قناعة لم أتمكن من تغييرها"، أو "إنني أتخلص من خوفي من التغيير"، أو "إنني أتخلى عن حاجتي إلى توجيه النقد إلى نفسي"، أو "إنني أتخلى عن حاجتي إلى المماطلة والتسويف".

كما يجب أن تُتبع عملية تنصيب التصميم أو التأكيد أو القناعة الجديدة بكلمة القوة أيضاً، وذلك للتعبير عن إرادتك ورغبتك في اتباع عادات أجدى نفعاً. ويمكن لخطاب التصميم أن يكون على النحو التالي: "إنني مصمم على (أو أريد أن، أو أسمح لنفسي بـ) تغيير طبيعة علاقتي بالمال". أما خطاب التأكيد، وذلك

عندما تكون الحالة المرغوب فيها متواجدة بالفعل، فيجب أن يظهر بصيغة عبارة مُستهلة بضمير "أنا" مثل: "أنا مرتاح للتغير". بينما يجب أن يُعبر عن خطاب اعتاقٍ لقناعة جديدة كما لو أنها نتيجة تشعر بأن بمقدورك الحصول عليها، كمثل: "بإمكاني تحسين وضعي المالي". كما ويمكن الجمع بين التنصيب المنشود والتخلي باستخدام "كلمة القوة" بعد خطاب التخلي والإعلان كما يلي: "إنني أتخلى عن قيودي وأعلن أنني قد صرت حراً".

إن أي تتابع تعبر من خلاله عن التخلي عن عادة وتنصيب أخرى يجب أن يكون سهل الأداء وذا تأثير داخلي. كرر ببساطة ترديد كل تصريح وأعقبه بكلمة القوة، مضيفاً عبارات أخرى حسب الحاجة، إلى أن تلحظ انخفاضاً ملموساً من حدة توترك أو إحساسك العام تجاه ازدهارك. وعندما تستخدم "كلمة القوة" للتخلي عن إحساس منغص يعاود ذهنك، ركز انتباهك على ذلك الإحساس وكرر النطق بكلمة القوة إلى أن يتبدد الإحساس المنغص.

ولكي تتغلب على المقاومة الناجمة عن "اضطرابات الانتقال" يمكنك اتباع نهج مشابه للتالي:

- إنني أتخلى عن حاجتي إلى الشعور بأنني مكبل باضطرابات الانتقال. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن حاجتي إلى المقاومة. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من تخوفي من تغيير طريقة تدبري لشؤوني المالية. (كلمة القوة)

- إنني راغب في التعامل مع النتائج المترتبة عن تقدمي نحو الأمام. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بالاستمتاع بتغيير وضعي المالي. (كلمة القوة)
- بمقدوري أن أقوم بهذه التغييرات وأن أظل آمناً. (كلمة القوة)
- بمقدوري أن أقوم بهذه التغييرات من دون أن أصبح وحيداً. (كلمة القوة)
- إنني مرتاح للتغيير. (كلمة القوة)

ومن ناحية أخرى ،فللتخلص من المعوقات التي تنجم كرد فعل تجاه تهديد الهوية ،ربما أبليت بلاءً أحسن من خلال اتباعك للنهج التالي:

- إنني أتخلى عن حاجتي إلى حماية هويتي الحالية. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من مخاوفي من إنشاء هوية جديدة. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من مخاوفي من كوني غير قادر على تغيير سلوكياتي المالية. (كلمة القوة)
- إنني راغب في تغيير الطريقة التي أتعامل بها مع المال. (كلمة القوة)
- إنني على استعداد لمجابهة المنغصات التي ستنجم عن هذا التغيير. (كلمة القوة)
- إنني قادر على التعامل مع المال بشكل أكثر يسراً. (كلمة القوة)

فاستخدامك لكلمة القوة على هذا النحو سيمنحك الإحساس بسيطرتك على العادات المتأصلة والتي يمكن أن تقف عائقاً في طريق تقدمك المالي. إذ أن ذلك سوف يضعف أو يزيل الحمل النفسي الذي يتسبب في الإعاقة.

كما أن دعوتك لعقلك الباطن لمشاركتك في تغيير وضعك المالي ستجعله يستبدل الأفكار والقناعات والأحاسيس والسلوكيات التي تتسبب في إلحاق الهزيمة الذاتية بنظيراتها البناءة. إذ هي بذلك تعمل كقوة تكيُّف فعالة. وبإجراء بعض التعديلات الشخصية الطفيفة على هذه الطريقة حسب الحاجة، سوف يصبح بمقدورها منفردة على إزالة الحواجز التي تعترض التغيير الذي يؤدي إلى الازدهار في نهاية المطاف.





تكوين الوعي المالي

"يتطلب تكوين ثروة كبيرة قدراً بالغاً من الشجاعة وقدراً كبيراً من الاحتراس، وعندمايتحقق لك ذلك، سيلزمك للمحافظة عليها عشرة اضعاف ما لزمك لتكوينها."

Ralf Waldo Emerson

يتعلم هواة رياضة كمال الأجسام، الذين يأخذون هوايتهم على محمل الجد، عن كيفية عمل مجموعات عضلات الجسم، وعن وظائف كتل العضلات، وأجهزة التمرين المتاحة لتنميتها. وبشكل مماثل ،فإن تنمية عضلات مالٍ قوية يتطلب الدراية بعالم المال، وبطرق تجميع الإيرادات، والوسائل المجدية لإدارة الأموال، أي بتعبير مختصر، الوعي المالي.

إن إدراك طريقة كسب المال، وتنميته، وإدارته، يزود المرء بأساس راسخ لاكتساب القدرة المالية التي تتجلى من خلال تدفق

مستمر للمال، وتوفر فائض منه، واستثمار ناجح لهذا الفائض. ولكن من المشين أن كثيراً من التوّاقين إلى هذا النوع من القدرة لا يعمدون إلى التعلم عن الشؤون المالية وعن تقنيات إدارة الأموال. وغالباً ما يمكن أن يُعزى ترددهم إلى حجارة عثرات تتمثل في مواقفهم وسلوكياتهم الدفاعية التي يمكن التخلص منها بسهولة عندما يتم الكشف عنها.

التغلب على الضبابية في رؤية الشؤون المالية

إن أكثر ما يُصادَف من حجارة العثرات هي تلك الحالة التي أطلق عليها اسم "مُتلازِمة(*) الضبابية المالية"، والتي تتمثل من خلال عدم مسك سجلات مالية، وإهمال تسوية دفاتر الشيكات، وترك الفواتير جانباً من غير أن تُفتح ملغلفاتها، وكتابة شيكات من غير رصيدٍ كافٍ، والإنفاق باستخدام بطاقة الائتمان إلى حدٍ يربو عن الحد الأعلى المسموح به. كما تشتمل أعراض هذه المتلازمة على مخاوف عامة من عدم المقدرة على توفير مالٍ كافٍ لتغطية قيمة الشيكات أو الوفاء بالتزامات مالية، والإحساس بالعجز عن توفير فائض من المال، وتعجب المرء المستمر من عدم درايته بكيفية إنفاقه لماله وإلى أين ذهب هذا المال، ووجود قلق دائم حيال المستقبل الاقتصادي.

إذا كانت أعراض هذه المتلازمة تبدو عليك بشكل متكرر، فعليك أن تدرك بأنك ربما تفتقر إلى عادات ثابتة للتعامل مع المال

(*) متلازمة = Syndrome (حسبما ورد في المعجم الطبي الموحد) . (المعرب).

وعالمه. وعليك أن تتبين كذلك أنه لما كان الناس غالباً ما يربطون قيمتهم كأشخاص بما يملكون من مال، فالتعامل مع الأمور المالية الشخصية قد يتسبب تلقائياً في نشوء أحاسيس غير مُرضية. ولكي تتخلص من هذا النوع من ردود الفعل قد تُعوِّد نفسك من حيث لا تدري على تجنب مواجهة الأرقام المتعلقة بشؤونك المالية. والأسوأ من ذلك، فحيث أن المدارس الحكومية نادراً ما تعلّم إدارة الشؤون المالية الشخصية، فلربما كنت أنت واحداً من الكثيرين الذين يفتقدون إلى الألفة مع لغة المال، الأمر الذي يؤدي إلى الشعور بالإحراج عند طلب المساعدة.

ومهما كان من سبب وراء نشوء "متلازمة الضبابية المالية" لديك، عليك أن تتبين الطبيعة المؤقتة للمنغصات المرافقة للوضوح غير المألوف في رؤيتك المالية. إن غالبية الناس الذين أعمل معهم يكتشفون، بالإضافة إلى تقهقر المتلازمة لديهم، إحساساً جديداً بالأمن والطمأنينة والثقة بقدراتهم على جني الثروة. ويمكن مقارنة المنغصات العرضية المصاحبة للمراقبة الدقيقة للأمور المالية بالآلام العضلية الناجمة عن اتباع برنامج تمرين لياقة بدنية جديد.

خصائص المقاومة ومواجهتها

كثير من الناس الذين يعانون من "متلازمة الضبابية المالية" يقاومون تطوير الوعي المالي لديهم رغم إدراكهم لأهميته. وتشتمل نقاط المقاومة الأكثر شيوعاً على النشاطات التي توضح للمرء صورته المالية الحقيقية، لأن من شأن هذه النشاطات أن تثير

أفكاراً وأحاسيس ترتبط بالطيش المالي الذي اعتاده المرء سابقاً، أو بأمور أخرى مثل الدخل المتواضع أو الإفراط في الاقتراض. كما تنتشر المقاومة بين أولئك الذين، رغم حداثة عهدهم في عالم المال، يحاولون زيادة معرفتهم به من خلال إغراق أنفسهم في الصحف والكتب ووسائل الإعلام. إذ يمكن للغة المال أن تكون مُشوِّشة ومحبطة لشخص لم يألف الفروقات الطيفية بين تعابيرها ومصطلحاتها. ومن خلال تقبل المقاومة على أنها أمر طبيعي يستطيع العازم على زيادة وعيه المالي أن يتقدم بسرعة نحو وضع مالي قوي. تماماً كما جرى مع Naomi في المثال التالي.

لقد شعرت هذه السيدة، عندما كانت في الثامنة والأربعين من عمرها، بأن عليها أن تعتني بمالها عندما رأت صديقتها Sheila قد وقعت في مأزق مالي مربك نتيجة لاضطرارها للخضوع إلى معالجة مكلفة من سرطان الثدي الذي أصيبت به قبل وقت قصير، ما أقنع Naomi بأن عليها أن تنشئ لنفسها وسادة مالية تحميها من الصدمات. ولكن، وعلى الرغم من نواياها الصادقة، بقيتNaomi غافلة عن الإجراءات المتبعة في تدبر المال، بما في ذلك خيارات الادخار والاستثمار التي تقدمها الشركة التي كانت تعمل فيها لموظفيها. وبعد أن بدأتْ العمل وإياها سوية بوقت قصير، اعترفت بأنها كانت "ترتعد" خوفاً لمجرد التفكير في إلقاء نظرة على وضعها المالي، لأنه سبق لها أن اتخذت قرارات مالية خاطئة، بما في ذلك إقراضها المال لصديقات لم تكترث بتسديده لها قط.

لم يستلزم Naomi وقتاً طويلاً لكي تصبح جاهزة لتقبل فكرة أن المقاومة التي احست بها ما كانت إلا نتيجة طبيعية لشعورها بالإحراج تجاه خيارات سبق أن اتخذتها من قبل، وأن بمقدورها التغلب على تلك المقاومة بسهولة حينما تتعود على متابعة شؤونها المالية بشكل أفضل. ثم طلبت بعد ذلك من زميلتها في العمل، والتي كانت تقرأ كل صباح جريدة "The Wall Street Journal"(*) في مكتبها، أن تستعير منها هذه الجريدة وأن تأخذها معها إلى البيت عند نهاية يوم العمل. وما أثار دهشتها أنها صارت تستمتع أحياناً بقراءة قصص ونصائح عن إدارة الأموال كانت تجدها في القسم الشخصي من الجريدة. وكانت في بعض الأحيان تشرك في اليوم التالي زميلتها في حماستها؛ ورغم أن زميلتها لم تكن تكترث لملاحظاتها كثيراً في بادئ الأمر، إلا أن ذلك مهد الطريق تدريجياً أمام مناقشات هامة صارت تدور بينهما فيما بعد.

لم يمضِ وقت طويل حتى لاحظت Naomi أن السير بخطوات صغيرة في عالم المال جعلها تُعَدِّل من فكرتها عن نفسها. فقد صارت ترى نفسها أكثر نضجاً وأكثر جدارة بتحمل المسؤولية، وابتدأت، من دون جهدٍ يذكر، بإنفاق مالها مع تفهم أعمق لتأثير ذلك الإنفاق على تدفق المال لديها. وبعد أربعة أشهر من بداية عملنا سوية، قامت Naomi بفتح حساب توفير جعلت تدخر فيه

(*) كبرى الصحف المتخصصة في شؤون المال والأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية. والتي لا ينافسها في شهرتها العالمية سوى جريدة "The Financial Time" اللندنية. (المعرب).

خمسة بالمائة من مرتبها كل شهر، واستمرت في رفع هذه النسبة إلى أن بلغت عشرة بالمائة. وفي كل مرة كانت تنزلق فيها إلى حالة من التوهان، كانت Naomi تركز اهتمامها على هدف صنع وسادة مالية مريحة تتقي بها مغبة الصدمات. ومن دلائل نجاحها في سعيها أنها لم تكتفِ بالمواظبة على برنامجها الادخاري الذي التزمت به، بل إنها استطاعت السفر إلى فرنسا للاحتفال بعيد ميلادها الخمسين هناك.

الوعي المالي وعامل الهوية

يقود الوعي المالي إلى نتائج فعالة لأن باستطاعته الدفع بالمرء لتخطي المقاومة الناجمة عن "عامل الهوية" وإلى التوصل إلى هوية أكثر اتساعاً. وعندما يصبح المرء واعياً مالياً بعد أن كان ذا دراية محدودة بوضعه المالي وبعالم المال، سوف يصبح بمقدوره أن يبدأ بالتفكير في طرق عملية للتعامل مع حساباته الشخصية أو حتى في القيام بغزوة على عالم الاستثمار. ومع زيادة هذا الوعي، سيتحول أسلوبه الحرصي الطفولي السابق في التلكؤ في دفع الديون وادخار المال إلى سلوكيات أكثر نضجاً كاتباع خطة إنفاق أو برنامج ادخار.

وعندما تبدأ بممارسة مثل هذه السلوكيات قد تشعر بالتوهان مؤقتاً، خصوصاً عندما تواجه بأصدقاء أو أقارب لا علاقة لهم بما قد توصلت إليه مؤخراً من معرفة وإحساس بالمسؤولية المالية. وقد تفكر عندها باتخاذ موقف دفاعي تجاه سخريتهم أو مضايقاتهم،

أو بالعدول إلى عاداتك القديمة بغية إعادة المياه إلى مجاريها معهم. إلا أن كثيراً من الناس من يتجه عوضاً عن ذلك إلى تجنب النظر إلى ردود أفعال الآخرين تلك على أنها موجهة لهم شخصياً، بل يعملون على تحسين علاقاتهم معهم.

إن علاقتك بمالك تعكس علاقتك بنفسك، وهذا يعني أن زيادة وعيك لشؤونك المالية يظهر إدراكاً متعمقاً لكيفية تعاملك مع نفسك وتعاطيك مع العالم من حولك. وانطلاقاً من هذا المفهوم ستصبح مؤهلاً لاتباع خيارات أكثر دعماً، وللتقدم باستمرار نحو وضع مرضٍ من القدرة المالية.



حركات التمرين

لقد وُضعت كل حركة من الحركات التالية لتعزيز الوعي المالي. ابدأ بإدخالها تباعاً في برنامج تمرينك المعتاد، على أن تضيف واحدة أو اثنتين منها في كل أسبوع. كثير من الناس من يلحظون أن ازدياد وعيهم المالي لا يقود بهم إلى القيام بتغييرات فحسب، بل إلى تبين فرصٍ جديدة للنمو أيضاً.

1- انشئ نقطة علاَّم

إن استخدام نموذج صافي حقوق الملكية الشخصية المبين في الشكل (1-2) سيساعدك على تحديد نقطة علاَّم تقيس بالنسبة لها تقدمك، في الوقت الذي تطور فيه وعيك للحقائق المالية. وللبدء في ذلك، صوِّر هذا النموذج أولاً، ثم أدخل المعلومات المناسبة في أماكنها المناسبة، واحتفظ بهذا الكشف في دفتر يومية الازدهار للعودة إليه مستقبلاً. وبينما أنت تدوِّن الأرقام، ضع في ذهنك أن ما من أحدٍ يراقبك ليحكم عليك من خلالها، إلا أللهم صوت النقد الذاتي في عقلك. وإن شعرت بادئ الأمر بمقاومة ذاتية تجاه محاولتك تحديد صافي حقوق ملكيتك، تحرَّ عن أسباب ترددك، واستخدم ما يتراءى لك من خلال ذلك في التغلب على الضبابية في رؤيتك المالية. ومهما يكن من أمر، فإن إطلاعك لرفيق على التجربة التي مررت بها عند قيامك بهذه الحركة سوف يقلل من إحساسك بالمنغصات.

صافي حقوق الملكية الشخصية Personal Net- worth

الأصول (الموجودات) Assets	
نقداً (في الجيب)	
نقداً (في حساب التوفير)	
نقداً (في الحساب الجاري)	
رصيد حساب استثمار	
ودائع لأجل محدود	
أسهم	
سندات	
استثمارات مالية مشتركة mutual funds	
حسابات التقاعد	
ملابس	
مجوهرات	
أثاث	
مقتنيات	
سيارات	
مركبات أخرى	
المسكن	
عقارات أخرى	
القيمة النقدية لبوليصة التأمين	
ممتلكات أخرى	
إجمالي الأصول	

الشكل (1-2)

الخصوم (المطاليب، الديون) Liabilities

إجمالي الديون المستحقة لبطاقات الائتمان (من النموذج أدناه)	
قرض المسكن (رهنية) mortgage	
قروض أخرى مقابل رهنيات other mortgages	
دين مقابل الحصة المملوكة من المسكن home equity loan	
ديون على السيارات	
ديون مستحقة أخرى	
فواتير مستحقة الدفع	
ضرائب مستحقة الدفع	
خصوم أخرى	
إجمالي الخصوم	

ديون مستحقة لبطاقات الائتمان

الشركة	رقم الحساب	معدل الفائدة	الرصيد
		إجمالي الديون الائتمانية	

إجمالي الأصول - إجمالي الخصوم = صافي حقوق الملكية	
إجمالي الأصول total assets	
إجمالي الخصوم total liabilities	
Net- Worth	
صافي حقوق الملكية	

2- حدد طبيعة علاقتك بالمال

إن تحديد طبيعة علاقتك بالمال يولد رهبة أقل مما يتطلبه إنشاء نقطة علاَم، رغم أنه يقدم كماً مكافئاً من المعلومات. وتمثل التصريحات التالية نقطة البداية. صوِّر هذه التصريحات، وضع إشارة أمام ما تجده فيها منطبقاً على حالتك، واضف أية تصريحات أخرى قد تخطر ببالك، ومن ثم أرِّخ القائمة الكاملة وضعها في دفتر يومية الازدهار.

- إنني مرتاح مالياً، وأستثمر الفائض من دخلي.
- إنني مرتاح مالياً. وأستثمر الفائض من دخلي. إلا أنني أرغب في كسب المزيد من المال.
- لدي ما يكفي من مال لتغطية احتياجاتي وأنا أعيش سعيداً، ولكن لا يزيد لدي ما يكفي لاستثماره من أجل المستقبل.
- إنني أكسب قدراً كافياً من المال لدفع قيم كافة فواتيري دونما حاجة إلى اقتراض، ولكنني لا أكسب ما يكفي للكماليات أو للادخار.
- إنني أحرص كثيراً على مالي ولدي ما يكفي لتغطية احتياجاتي، ولكنني أتمنى لو كان بمقدوري التصرف بمالي بحرية أكبر.

- إنني بخيل جداً بمالي واكره الإنفاق منه.
- إنني أكسب ما يكفي لتغطية نفقاتي الحالية، ولكنه لا يكفي لسداد التزاماتي التي ترتبت عليّ من قبل، كالمبالغ التي اقترضتها لإكمال تعليمي عندما كنت طالباً أو التي اقترضها من أصدقاء.
- إنني كثيراً ما أنفق أكثر مما أكسب في الشهر. وأستخدم بطاقة الائتمان لتغطية العجز.
- إنني اشتغل في عمل حر ودائماً أشعر بالخوف من نفاذ ما لدي من مال.
- غالباً ما لا يكون لدي ما يكفي من مال لتسديد قيم فواتيري الشهرية.
- إنني غارق في الديون ولا أستطيع أن أجد لنفسي مخرجاً.
- إنني لا اكسب ما أستحقه من مال.
- إنني أكره دفع الضرائب ولم أصرح يوماً بحقيقة دخلي.
- إنني أُكثر من التسوّق وغالباً ما اشتري أشياء لست بحاجة إليها.
- إنني كثيراً ما أقرض الناس ولكنهم لا يعيدون لي المال الذي اقرضهم إياه.
- إنني نادراً ما أقوم بموازنة دفتر شيكاتي.
- إنني غير متأكد من إجمالي القروض المترتبة عليّ تجاه الدائنين.
- عندما اشعر بالرغبة في شراء شيء ما، أقوم بشرائه على الفور.
- إنني أشعر بالخجل من الطريقة التي أتعامل بها مع المال.
- إنني لا أعرف ما فيه الكفاية عن استثمار المال.
- إنني أجد موضوع الاستثمار المالي امراً مملاً إلى حد بعيد.
- ليس للمال أهمية لدي.

3- داوم على تدوين ما تكسبه وما تنفقه من مال

ابدأ تدوين حركة مالك بحمل دفتر صغير أو مفكرة إلكترونية "organizer" تسجل فيه (أو فيها) كل مبلغ تكسبه أو تنفقه، ومهما كان ذلك المبلغ صغيراً. واكتفِ الآن بتسجيل وصف غرض الإنفاق والمبلغ، من دون أن تجمع هذه المبالغ. واجلس بعد ذلك أمام حاسوبك ثلاث مرات في الأسبوع على الأقل لكي تُدخل في برامجه كافة المبالغ التي كسبتها، بالإضافة إلى الشيكات التي حررتها والمبالغ التي أنفقتها باستخدام بطاقة الائتمان.

وإذا شعرت بنشوء مقاومة لرصدك حركة أموالك، عليك بمراقبة ردود أفعالك. كثير من الناس الذين يماطلون في المباشرة يؤنبون أنفسهم لعدم قيامهم بما يتوجب عليهم القيام به من عمل. فإن أنت ماطلت وبدأت في حوار نقدي ذاتي مع نفسك، راقب أفكارك وأحاسيسك ودونها في دفتر يومية الازدهار، وقم أيضاً بإطلاع رفيق نجاحك عليها بغية التخلص من الحمل الحسي.

4 - ركز انتباهك على الأخبار المالية

إن تطوير الوعي المالي لديك لا يعني تفهمك لصورتك المالية فحسب، بل يعني كذلك أن تصبح على دراية بما يدور في عالم المال. كثير من الناس من اعتاد على توجيه اهتمامه نحو أشياء أخرى عندما يبدأ مذيع النشرة المالية والاقتصادية بسرد ما لديه من أخبار، إلا أن تدريبك لنفسك على متابعة ما يذكره باهتمام سوف يساعدك على اتخاذ قرارات مالية أفضل. فعلى سبيل

التسلية. فكر في الأخبار المالية كما لو أنها كانت حكايات عن الناس، الشخصيات فيها هم الزبائن والموظفون والمدراء والشركات. ويمكنك أن تبدأ باستعراض العناوين الرئيسية في قسم الأعمال من جريدتك المحلية أو تلك التي تجدها في بعض من المواقع الإلكترونية المدرجة في نهاية هذا الكتاب. وعندما تجد عنواناً يثير اهتمامك، اقرأ المقالة بعقل متفتح. ثم ابدأ بعد ذلك بقراءة الجرائد والمجلات الوطنية المتخصصة في أمور المال والأعمال كجريدةThe Wall Street Journalأو مجلة Forbes، أو Money، أو Business Weak. إذ أن قراءتها سوف تساعدك على التخلص من التشوش حيال عالم المال.

5- تعلّم عن "الأجهزة المالية"

لو شئت تقييم الأجهزة المستخدمة في تدريب وتنمية عضلات جسمك، فقد تذهب إلى مخزن لبيع الأدوات الرياضية أو إلى ناد للياقة البدنية حيث تستطيع تجربة مختلف أجهزة التمرين. وقد ترغب في التحدث إلى المدربين أو إلى العاملين في النادي لترى كيف بإمكانهم مساعدتك في وضع برنامج تمارين تتبعه لتنمية عضلاتك. إن نظيرات الأجهزة التي تحتاج إليها في تنمية عضلات المال لديك يمكن أن تجدها في البنوك، وبيوتات الاستثمار، والمدارس، ومخازن بيع برمجيات الحاسوب، والمكتبات، ومخازن بيع الكتب، وعلى المواقع الإلكترونية. كما أن المدربين والفنيين متوفرون أيضاً، كموظفي البنوك، والمستشارين الماليين، ومستشاري

الإقـراض، ومـدربي الإزهـار "prosperity coaches". وجـمـيـع هؤلاء مـجهزون لإرشـادك في سـعيك لتشكيل وتليين ومناغمة عضـلاتك المالية.

وعندما تصبح جـاهزاً لاسـتخدام "الأجـهزة المالية"، تذكر أنك لست بحاجة إلى أية معرفة مسبقة. وتشتمل الخيارات المتاحة على ما يلي:

- تحـدث إلى مـسـؤول خـدمـة الزبائن في البنك واسـأله عن حسـاباتهم الجـارية، وبرامـج التوفيـر، والودائع المحـدودة الأجل، وصناديق الاسـتـثـمـار الماليـة. واسـأله عن نسب الفـوائد التي يمنحها البنك، وعن الاشتراطات المطبقة على بعض الحسابات، كعـدد السحـوبات المسمـوحة خلال فترة زمنية معينة. وتذكر أن البنك هو كالمتجر وأنك فيـه زبون. والموظفون هناك يرغبون في مـساعـدتك على النمو والاهـتمام بمالك، إذ أن ذلك هـو سبيلهم لتحقيق الأرباح.
- ابحث عن مـدارس في المنطقـة التي تسكن فـيـهـا والتي تقـدم لطلابها دورات تدريبيـة في إدارة الشؤون المالية الشخصيـة أو تعطـي دروسـاً في اسـتـخـدام بـرمـجـيـات إدارة الأمـوال. وحـاول تقييم مـا تقـدمـه هذه المدارس من حيث عـلاقتـه بـاحـتيـاجـاتك الملحـة، وسـوية كـفـاءتك الراهنة، والموضـوعـات التي تثـيـر اهتماماتك.
- تفـحص برمجيـات الحاسوب المصممة خصيصاً لإدارة الشؤون المالية الشـخـصيـة. وإذا كنت تمتلك عمـلاً خـاصاً، فـاطلع على

برمجيات مسك الحسابات المهنية. اقرأ ما كتب على علب البرامج واستشر موظف مبيعات مطلع. واسأل أصدقاءك أو زملاءك في العمل عن البرمجيات التي يستخدمونها - وما يروق لهم فيها أو ما لا يروق، وعن سرعة تعلمهم بعد أن نصبّوا تلك البرمجيات في حواسيبهم، وعن جودة الدعم التقني المتاح. وبعد أن تنتهي من جمع المعلومات اللازمة. اختر البرمجيات الأكثر تلبية لاحتياجاتك واعمل على تصيبها في حاسوبك.

- في المكتبة أو في متجر لبيع الكتب، تمعن في الكتب المختصة في الشؤون المالية باستعراض اللمحات عن موضوعاتها المعروضة على غلاف كل منها، وكذلك، قوائم المحتويات بحثاً عن الموضوعات التي تهمك.
- على شبكة الإنترنت، قم بزيارة المواقع التي تقدم أخباراً مالية، وجداول حسابات مالية، ورسائل إخبارية مجانية، ومقارنات بين معدلات الفوائد، ومعلومات عن الاستثمار، وما شابه ذلك مما يسترعي اهتمامك (انظر إلى قائمة المواقع الهامة المثبتة في نهاية هذا الكتاب). إن مجرد التجول في هذه المواقع من شأنه أن يزيد من الوعي المالي لديك.

6- تساءل عن مصداقية الرسائل الموجهة عبر وسائل الإعلام

يعتمد الاقتصاد في الولايات المتحدة الأمريكية وفي كثير من الدول المتقدمة الأخرى على إنفاق المستهلك. ففي هذا الجزء من العالم، يقوم خبراء في التأثير النفسي بإنتاج الإعلانات التي يبثونها

عبر وسائل الإعلام أو الإنترنت لحث المشاهدين على شراء آلاف السلع أو الخدمات التي لا تفيدهم في شيء. كما أن الشركات التي تصدر بطاقات الائتمان تشجع زبائنها على زيادة الاقتراض من خلال عروض تنشيطية تغري الشاري باستخدام بطاقة الائتمان بدلاً من المال المتوفر لديه، ما يؤدي به إلى إنفاق مالٍ أكثر مما يقتضيه الحال.

ولكي تزيد من وعيك المالي، أنظر بعين النقد إلى الإعلانات المطبوعة أو المذاعة أو الموضوعة على الإنترنت. تطلع إلى ما وراء دغدغة طريقة العرض، والحظ الكلمات التي تغريك بالشراء، خصوصاً عندما يرافق ذلك شروط مغرية تقدمها بطاقات الائتمان مثل، "ما من دفعات أو ما من فائدة لمدة عام كامل". فالأحرف الصغيرة "fine prints"(*) في مثل هذه الإعلانات عادة ما تنص على أن الإخفاق في تسديد كامل المبلغ المستحق خلال الفترة الزمنية المحددة سوف ينجم عنه استحقاق فائدة مرتفعة تطبقها الشركة على كامل قيمة المشتريات منذ شرائك لها، مسقطة بذلك فترة السماح التي تحدثت عنها في مستهل الإعلان.

عندما تصلك عروض من بطاقات الائتمان انتبه كثيراً إلى معدلات الفوائد، وإلى ما يترتب عن التأخر في التسديد، والعقوبات المالية "penalties". فالعروض الجذابة باحتساب فوائد

(*) تعبير مأخوذ من الشروط الإضافية التي تنص عليها عقود بوالص التأمين والتي تكون مطبوعة بأحرف صغيرة تكاد لا ترى بالعين المجردة. فلا يكترث بقراءتها أكثر الزبائن. وقد راج استخدام هذا التعبير في الإنكليزية فصار يعني طريقة احتيال تعاقدية لا يطالها القانون. (المعرب).

منخفضة المعدل عادة ما تكون لفترات زمنية محدودة، ترتفع بعدها هذه المعدلات أضعافاً. كما أن معدلات الفوائد قد ترتفع بحدة نتيجة للتأخر في التسديد، أو تبعاً لنزوة الشركة المصدرة لبطاقة الائتمان، بمنتهى البساطة. كن حذراً أيضاً تجاه عروض نقل الديون المستحقة لبطاقة ائتمان معينة إلى بطاقة أخرى تعرض عليك احتساب فائدة بمعدل صفر بالمائة: إذ أن الشركات المصدرة لبطاقات الائتمان تعتمد على حقيقة أن عملاءها الجدد سوف لن يسددوا كامل ديونهم حتى بعد انقضاء فترة زمنية طويلة على موعد صلاحية العرض، والذي تبدأ بعده هذه الشركات باحتساب فوائد بمعدلات غاية في الارتفاع.

وبالإضافة إلى ذلك، فعندما تقوم بالتسوق، تفكر في عروض التخفيضات المعلنة مثل، "اشترِ واحدة واحصل على الثانية بنصف الثمن"، أو "اشترِ اثنتين واحصل على الثالثة مجاناً". ترجم هذه العبارات إلى أرقام لكي تدرك القيمة الحقيقية للتخفيض المعلن، فالحالة الأولى من السابقتين تعني تخفيضاً في قيمة السلعة بمقدار 25٪، أما الثانية، فهي تشير إلى تخفيض بمقدار 33٪. ثم تسائل في نفسك عما إذا كنت بحاجة إلى أكثر من واحدة من تلك السلعة المعروضة نفسها.

7- راقب الأسعار

كن مستهلكاً واعياً وراقب ميزانيتك من خلال ملاحظة أسعار السلع التي تشتريها. وبينما أنت تتسوق، قدر القيمة الإجمالية

لمشترياتك قبل وصولك إلى صندوق الدفع. واربط كذلك أسعار السلع بطول الوقت الذي يتوجب عليك بذله في العمل لكي تجني من خلاله أثمان تلك السلع؛ ولاختتام مسألة عامل الوقت، اقسم سعر السلعة على أجرك الساعي - بعد حسم الضرائب. وبعد الانتهاء من ذلك، اسأل نفسك إن كان اقتناء تلك السلعة يستحق بذل ذاك الكم من الوقت أم لا. إن اكتساب الدراية بقيم السلع والخدمات وتقديرها بالجهود الواجب بذلها لشرائها سوف يساعدك على اتخاذ قرارات أكثر حكمة.

8- اطلب تقريراً ائتمانياً

اطلب تقريراً ائتمانياً "credit report"(*) (انظر قائمة الموارد المثبتة في نهاية الكتاب) وواجه الحقائق عن تاريخك المالي. إن تفحص التقرير الائتماني من شأنه أن يبدد المخاوف من المجهول وأن يجعلك قادراً على التحكم بشؤونك المالية بشكل أفضل. فمن ناحية، قد يؤثر تأخرك في التسديد ذات مرة سلباً على مرتبتك الائتمانية، فإذا كان هذا التأخير قد انقضت عليه الفترة الزمنية القانونية فصار باطلاً، يمكنك حذفه من سجلك. ومن ناحية أخرى،

(*) في غالبية الدول المتقدمة في مجال الخدمات المصرفية، توجد هيئات مستقلة تعرف غالباً باسم (Credit bureau)، وظيفتها مراقبة سلوكيات المستهلكين الائتمانية. فإن تأخر أحدهم في تسديد دفعات ديون مستحقة، تقوم الشركة المعنية بإرسال مذكرة للهيئة المذكورة تُحفظ في ملف المستهلك. ويؤدي تزايد الشكاوى إلى التخفيض من مرتبة المستهلك الائتمانية، ما يجعل من العسير عليه الاقتراض مستقبلاً.

إن كان تاريخك الائتماني أقل من ساطع، سيكون بمقدورك أن تلمس أحاسيسك تجاهه، وأن تتقبل من غير خجل قراراتك المالية السابقة، وأن تنقي سجلك بحيث تصبح قادراً على المضي قدماً في حياتك. ولا تقع فريسة للظن بأنك طالما أنت غارق في الديون فلا ضرر من زيادة طفيفة في التردي.(*) إن هذا النوع من التفكير من شأنه أن يجعل من المستحيل عليك أن تصبح قادراً على منح الثقة لنفسك في علاقتك بالمال.

9- قَيِّم مقدار مقاومتك للوعي المالي

إذا كنت تعاني من "متلازمة الضبابية المالية"، فكر في إنشاء عادة جديدة وفكرة جديدة تعتبر نفسك فيها شخصاً بارعاً في شؤون المال. أمران يتطلب كل منهما وقتاً وتصميماً. ولكي توسع من هويتك المالية، اسأل نفسك الأسئلة التالية، واضعاً نصب عينيك أن المقاومة هي أمر طبيعي وأن ما من أحدٍ يراقبك ليحكم على سرعة تقدمك:

- كيف يمكن لرفع سوية الوعي المالي لدي أن يهدد فكرتي عن ماهيتي؟
- من سأصبح إذا ما تخلصت من الضبابية في رؤيتي المالية؟
- ماذا يخيفني من تحولي إلى شخص يشعر بالمسؤولية تجاه المال؟
- كيف سيؤثر تحولي إلى شخص بارع في تدبر أموره المالية على موقعي بين الأصدقاء والأقارب؟

(*) أو كما قال أبو الطيب المتنبي: أنا الغريق فما خوفي من البلل. (المعرب).

10- استخدم "كلمة القوة" لتساعدك على إحراز التقدم

استعمل "كلمة القوة" التي اخترتها للمساعدة على التخلص من مقاومة تزايد الوعي المالي. وإليك فيما يلي بعض التصريحات التي اقترحها:

- إنني أتخلى عن حاجتي إلى الضبابية في رؤية الأمور المالية. (كلمة القوة)
- أنا أريد أن أصبح واعياً لأموري المالية. (كلمة القوة)
- إنني مصمم على أن أصبح واعياً لأموري المالية. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بأن أصبح واعياً لأموري المالية. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من مخاوفي من اكتشاف صافي قيمة ممتلكاتي. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من المنغصات الناجمة عن مواجهة الأرقام المالية. (كلمة القوة)
- إنني مصمم على النظر إلى صافي قيمة ممتلكاتي. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن مقاومة تدوين حركة أموالي. (كلمة القوة)
- إنني مصمم على تدوين حركة أموالي. (كلمة القوة)
- إنني أقوم بتدوين حركة أموالي يومياً. (كلمة القوة)
- إنني سعيد لكوني على دراية بشؤوني المالية. (كلمة القوة)

11- كافئ نفسك باستمرار

كافئ نفسك باحتفال تقيمه في كل مرة تتعلم فيها شيئاً جديداً عن عالم المال. إذ أن إجلال النجاح يحفز الرغبة في تحقيق المزيد

منه، والتعود على سلوكيات مثمرة. فكر في واحدٍ من الاحتفالات التالية:

- ابتكر رقصة ابتهاج خاصة بك تحتفل بأدائها، كتلك الرقصات التي يؤديها لاعبوا كرة القدم عند تسجيل الأهداف.
- استمتع بنشاط ترغب في ممارسته ولكنك كنت ترجئه.
- أعطِ نفسك إجازة ليوم من الأعمال المنزلية.
- قُم بعمل ما لا يتناسب مع شخصيتك ولكنه يرضي رغبة مكبوتة لديك.





تحديد الأنماط المالية والموضوعات الحسية الدفينة

"عندما يتعامل المرء مع المال على نحو سليم، فسوف يساعده ذلك على ان يصبح تعامله سليماً في معظم مجالات حياته."

Billy Graham

قبل أن يضع المدرب الخاص برنامج تمارين تنمية العضلات لرياضي يتدرب تحت إشرافه، يأخذ في عين الاعتبار مستوى اللياقة البدنية للمتدرب، ونظامه الغذائي، والتمارين التي اعتاد ممارستها من قبل. وبشكل مماثل، يشتمل برنامج اللياقة المالية على تفهم النمط المالي الذي اعتاد الشخص اتباعه وارتباطه بموضوعات حسية كامنة لديه. وهكذا، فالأشخاص الذين يحددون أنماطهم المالية وجذورها الحسية يتمكنون عادة من تحسين وضعهم المالي. وإليك المثال التالي.

لقد كان Robert وهو في الثانية والخمسين من عمره يحاول جاهداً تسديد فواتيره وادخار القليل من المال، ونتيجة لنجاحه في عملية الربط هذه، اندفع نحو الأمام وارتفع دخله إلى شريحة أعلى. لقد وجد هذا الرجل أن افتقاده الدائم للمال كان ناجماً عن أحاسيسه المستمرة بالحرمان، والتي استطاع أن يردها إلى منشئها. وولد هذا الاكتشاف في ذاته رغبة التوصل إلى عدد أكبر من متطلباته، ما قاد به إلى الحصول على تدفق أوفر من المال وإلى الإحساس بالرضا.

الأنماط المالية الشائعة

إن أي وضع مالي، على وجه العموم، يعكس واحداً من الأنماط الرئيسية التالية: أن يشعر المرء بأنه لا يحصل على ما يكفيه من مال، أو أنه يحصل على ما يكفيه منه فحسب، أو أنه يحصل على أكثر مما يكفيه. إلا أن تعبير "كاف" هو أمر نسبي وشخصي إلى حد بعيد. فالبعض من الناس، الذين يشعرون بالاكتفاء عندما يتمكنون من تغطية نفقات احتياجاتهم الأساسية، ينشأ لديهم شعور بالرضى والاطمئنان: أما البعض الآخر، فهم مهما جمعوا من مال، يظل لديهم شعور بأنهم ما زالوا بحاجة إلى المزيد. ويصوّر الشكل (1-3) هذه الأنماط وخصائصها الشخصية الرئيسية، بالإضافة إلى ما يرافقها من أفكار، وقناعات، وأحاسيس، وسلوكيات، وقوى فاعلة تؤثر في علاقاتها الديناميكية.

	اقل من كافٍ	كافٍ فحسب	اكثر من كافٍ
الخصائص	- إحساس بالحاج والنقص. - صورة سيئة عن الذات. - تركيز على الماضي، مع مخاوف تجاه المستقبل.	- شعور بالاكتفاء. - صورة متدنية عن الذات. - تركيز عل بالمستقبل واهتمام به، مع ندم على الماضي.	- شعور بالوفرة. - صورة مشرقة عن الذات. - تركيز على الحاضر، مع توقعات إيجابية في المستقبل.
الأفكار	- سوف ينضب ما لدي من مال، وليس هناك من أحد يساعدني. - اتمنى لو كان هناك من يرعاني. - آه لو ربحت جائزة اليانصيب. - احاول أن اجد من يقرضني بعض المال. - سوق لن استطيع ابداً ان احصل على ما اريد. - إنني اكره هذه المعاناة من قلة المال. - لا شك أن هناك خطأ في شخصي لأنني لا استطيع كسب المال.	- اتمني لو كان لدي مزيد من المال، إذاً لاستطعت ان اعيش مرتاح - اتمني لو كنت اعرف كيف احصل على ما زريد. - سوف لن احصل ابداً على ما يكفيني من مال لكي اتقاعد. - لا شك أن هنالك شيء يمكنني فعله لكي استطيع الخروج من هذا الروتين.	- الحياة جميلة. - إنني اقوم بعمل رائع. - إنني احب حياتي. - اشكر الله الذي انعم عليّ وكفاني - إنني محظوظ حقاً. - أنا أحب أن يشاركني الآخرين في الحظ السعيد - إنني اثمن كل ما عندي.
القناعات	- انا لاقيمة لي. - لا يوجد ما يكفي لكل الناس. - لا شك ان هناك خطا في شخصي. - من كا مثلي لا يستطيع كسب المال. - إنني فقير. - المال اصل كل الشرور. - حيازة المال تبدع المرء عن الروحانيات. - من النبل ان تكو فقيراً. - عندما اكون فقيراً، سوف يشعر الناس بالأسى تجاهي	- الأثرياء ليسوا بالأخيار. - انا لا استحق الرفاهية. - الرفاهية شيء سيئ. - إنني لا أحسن اتخاذ القرارات السليمة حيال لاستثمار، لذا فإن عدم توفر فائض من المال لدي يحميني من العثرات. - انا لا زشعر بالطمانينة. - لو كان لدي فائض من المال لطمع الناس فيه. - الأثرياء غير أمنين. - لو كنت ثرياً لما أحبني احد. - الأغنياء لا يدخلون الجنة.	- إنه لعالم وافر العطاء - من حقي أن أحصل على ما اريد. - ما من باس في ان تكون ثرياً. - الثروة حلوة. - انا أستحق ما لدي. - إنني إنسان صالح. - إنني جدير بالثقة. - هنالك ما يكفي لكل الناس. - الأثرياء بإمكانهم ان يكونوا لطفاء وكرماء.
الأحاسيس	- محتاج، فارغ، وحيد، غير مجد، بلا قيمة، بلا دعم، ناقص، غير راض، مكتئب، متشائم ومتخوف.	- مُحبط غير مُقدَّر، غير مرني، ضجر، محدود، مقيد.	- حر، مكتف، مطمئن، سعيد، كريم، فخور، محترم، واثق، متصل بالناس، مقدر، مقبول، معروف، محبوب.

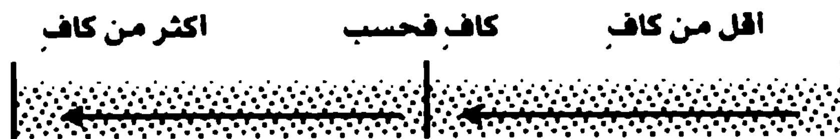
السلوكيات	- غرق دائم في الديون. - تأخر في دفع الفواتير. - ضبابية في الرؤية المالية. - كتابة شيكات من غير رصيد. - أحلام بالحصول على مال وافر. - تجنب لدفع الضرائب.	- صرف كامل المرتب على الاحتياجات وانتظار المرتب التالي. - الاقتراض لحين من الزمن. - تأخر في دفع الفواتير أحياناً. - تدوين الإيرادات والنفقات بتذمر وبشكل غير متواصل.	- قادر على الوفاء بالتزاماته. - ماهر في إدارة المال. - محسن. - كريم. - مهتم بفرص الاستثمار. - بارع في اتخاذ قرارات الاستثمار المتعقلة.
العلاقة بالمال	- نزاعية. - غير مستقرة. - ضبابية. - معاناة مستمرة. - غير موثوقة. - انعزالية.	- معتدلة. - متأرجحة.	- مريحة. - مستقرة. - بمحبة واهتمام. - محترمة. - موثوقة.
العلاقة بالذات وبالآخرين	- رغبة في إرضاء الآخرين. - وجود القليل من العلاقات الحميمة. - نقد للذات. - احتياج. - اتكالية. - عدم الارتياح للتعبير عن الأحاسيس. - ضعف في وضع الحدود. - عدم الثقة. - عدم الانفتاح. - سيطرة أو خضوع.	- وجود حلقة صغيرة من الأصدقاء. - تشوق إلى مزيد من التواصل مع الناس. - تخوف من المبادرات الاجتماعية.	- فعالية اجتماعية. - دعم قوي من الأصدقاء والزملاء. - مهارات متينة في التعامل مع الذات. - براعة في التواصل مع الآخرين. - ارتياح إلى التعامل مع الناس. - إتقان في وضع الحدود. - مقدرة ذاتية على إيجاد الحوافز.

الشكل (3-1)

قد يبدو لأول وهلة أن أولئك الذين يرون أنفسهم على أنهم يحصلون على أقل مما يكفيهم من مال يعانون من منغصات دائمة، وأن الذين يرون أنفسهم على أن لديهم من المال أكثر مما يحتاجون إليه يعيشون في سعادة ورضا. إلا أن حقيقة الأمر هي أن كلا النمطين يرتبطان بمجال واسع من الحالات الحسية. فالأشخاص الذين يرون أنهم لا يملكون ما يكفيهم من مال، ورغم شعورهم بضوائق مالية، قد يستمتعون برفقة أصدقائهم وأقاربهم، ويشاركون في نشاطات اجتماعية مُرضية، ويحققون نجاحات في مجالات غير مالية أخرى في حياتهم. وفي الوقت نفسه، فالذين يرون أن

لديهم من المال أكثر مما هم بحاجة إليه قد يواجهون مشكلات عائلية أو مشكلات في محيط العمل، أو يشعرون بعدم الرضا تجاه قدراتهم الإبداعية، أو يعانون من خيبات أمل متلاحقة، أو يجدون صعوبات في المحافظة على علاقاتهم بالآخرين.

ومع ذلك، فبما أن الوضع المالي عادة ما ينجم عن الأفكار والقناعات والأحاسيس، بإمكان المرء أن يستمتع بمزيد من مباهج الحياة من خلال تغييره لتلك العوامل إن كانت تحد من طموحاته. وعندما يتحقق له ذلك، سيصبح بمقدوره السير قدماً ضمن "المجال المستمر" المبين في الشكل (3-2)، من نمط مالي أقل من كافٍ إلى أكثر من كافٍ، وعندها يصبح قادراً على إثراء حياته بمجموعة من الخواص الذاتية الأكثر إرضاءً للنفس.



الشكل (3-2)

من المؤسف أن الأشخاص الذين تقع أنماطهم المالية في النصف الأيمن من هذا "المجال المستمر" يقبعون في أماكنهم من غير حراك خلال سنوات حياتهم كراشدين، مقيدين أنفسهم بهذه الأنماط التي تحد من طموحاتهم المالية مع ما يرافقها من خصال وسمات. حتى أولئك الذين يحرزون شيئاً من التقدم خلال بضع سنوات ثم يتراجعون إلى ما كانوا عليه، نادراً ما ينشئون أنماطاً جديدة.

ويمكن أن يقال الشيء نفسه عن الأشخاص الذين يتصف نمطهم بالتأرجح إلى الأمام وإلى الوراء بين وضعين اثنين. لقد كان دخل Jim، على سبيل المثال، يتغير باستمرار مع تغير الأوضاع الاقتصادية للشركة الصناعية التي كان يعمل لديها. ورغم أن مرتبه الأساسي كان ثابتاً، باستثناء الزيادات لتغطية غلاء المعيشة التي كانت تمنحها الشركة من وقت لآخر، إلا أن عدد ساعات العمل الإضافي التي كان يُكلّف به كان متغيراً. فخلال الفترات التي كانت تتاح له فيها فرصة العمل الإضافي لوقت طويل، كان يستغل هذه الفرصة، وكان وزوجته Laura سعيدين لتمكنهما من تسديد ديونهما والقيام ببعض الإصلاحات في منزلهما. وكانت تعقب فترات الرضا هذه شهور عديدة لا تتاح له فيها فرصة العمل الإضافي، الأمر الذي كان يجبر الزوجين على العودة إلى الاقتراض، ما كان يعود بهما ثانية إلى الشعور بالبؤس والشكوى من واقع حياتهما الصعبة. ورغم أن ظاهر الأمر يدل على أن التبدل في دخل الأسرة كان يتذبذب نتيجة لعوامل خارجية لا قبل لهما بالسيطرة عليها، إلا أنهما أسرًّا لي بأنه قد كانت لديهما حاجة إلى التعبير عن شعورهما بالحرمان الذي كان يغذيه الدخل المتأرجح الذي كانJim يحصل عليه. كما أنهما شكّا بأنهما ربما قد اختارا فرصة العمل هذه من بين ثلاث فرص عمل أتيحت لـ Jim لأنها كانت تتيح لهما فرصة التعبير عن إحساسهما بالحرمان.

الموضوعات الحسية الأساسية

رغم أنه من الممكن التعبير عن أي إحساس من خلال الممارسات المالية، إلا أنني وجدت من خلال خبرتي أن أكثر الحالات المالية تتغيصاً تعكس واحداً أو أكثر من الموضوعات التالية: الهجر، الخزي، الغضب، الحرمان، والإحساس بالوقوع في شَرَك. إلا أن الكشف عن هذه الموضوعات الحسية المتأصلة يساعد على كسر الأنماط المالية والعادات الملازمة لها، ولكن ذلك ليس بالمهمة السهلة. إذ عندما يعبر المبتدئون عن الموضوعات الأساسية من خلال تخبطهم في تدبرهم لشؤونهم المالية، نادراً ما تتجلى لهم حقائق الأمور: فبدلاً من ذلك، تطفو على السطح مجموعة من الأحاسيس المتباينة. (انظر الشكل 3-3).

وتشتمل محاولة التوصل إلى الموضوعات الحسية على صعوبة أخرى، إذ أن هذه الموضوعات ترتبط بالعلاقات الإنسانية أكثر من ارتباطها بالمال: وبالتالي يصبح من السهل لها أن تغيب عن أعيننا. فالخوف، على سبيل المثال، والذي يساهم في زيادة حدة المحنة المالية ظاهرياً، يتضح من خلال تفحص أدق أنه ليس حيال المال بل هو حيال الهجر - وبالتحديد، الخوف من بقاء الشخص وحيداً. فمن خلال هذا المنظور، يغدو التخوف من فقدان المال مرتبطاً بالتخوف من فقدان الناس. وفي حقيقة الأمر، فإن الكثير من المشكلات المالية التي تعقب الطلاق، أو موت حبيب، أو انفصالاً ذا شأن من أي نوع كان، يرتبط بالإحساس بترك المرء وحيداً. وبشكل

مماثل، فالحزن لخسارة الأحبة غالباً ما يتم التعبير عنه من خلال خسارة المال.

	الطريقة التي يتم من خلالها التعبير	الأحاسيس المرافقة
الهجر	عدم توفر سيولة مالية	الوحدة
	خسارة الوظيفة	الابتعاد عن الناس
	الديون المتكررة	عدم وجود صلات بالآخرين
	خسارة المال من خلال استثمار سيئ	القلق حيال خسارة المال أو نفاذه
	السعي للحصول على مساعدات مالية	انعدام القيمة
	إقراض المال لأشخاص لا يسددونه	عدم الطمأنينة
	الحصول على مرتب لا يتناسب مع الكفاءة والجهد	الخوف من الفشل
	حجب المال أو البخل	عدم الثقة بالآخرين
	كتابة شيكات من غير رصيد كافٍ	خيبة الأمل
	الذهاب ضحية معضلة مالية	خيانة الناس، الاكتئاب
	سوء طالع نتيجة لنصيحة مالية رديئة	وجود شرٍ مستطير بالانتظار
الخزي	ضبابية في الرؤية المالية	احترام ضئيل للذات
	ديون مزمنة	الضبابية
	التأخر في دفع الفواتير	النقص
	سلوكيات مسيطرة	ضعف في المقدرة
	قرارات استثمار خاطئة	الذنب
الغضب	اقتراض الأموال وعدم تسديدها	الخيانة، الضعف
	عدم دفع الضرائب	سوء المعاملة
	التضحية بالآخرين لأسباب مالية	إهمال الناس له
	تأخر لفترات طويلة في دفع الفواتير	تلاعب الآخرين عليه
	الإنفاق القسري	الإحباط
الحرمان	التسوق القسري	عدم محبة الآخرين له
	الإفراط في الإنفاق على الملابس والأدوات المنزلية	عدم تقدير الناس له
	عدم الانتماء	العزلة، الفقر
	الاقتراض القسري	الفراغ
الإحساس بالوقوع في شرك	صعوبات في العلاقات ضمن نطاق العمل	الإكراه
	تحمل أعباء مالية إضافية بغية مساعدة الآخرين	الانحشار في الزاوية
	القيام بالعمل الإضافي للإيفاء بالالتزامات المالية	عدم القدرة على الحركة، عدم الرضا

الشكل (3-3)

إن جميع الموضوعات الحسية الأساسية الخمسة تعمل على صعيد جوهر إرادة البقاء، وتؤثر من خلال العقل الباطن على جميع الناس بنسب متفاوتة. ففي حالة الهجر، يفشل الناس عادة في تحقيق النمو والازدهار، تلك النتيجة التي كثيراً ما تصادف لدى الأطفال المهمَلين والمتروكين دون عناية وعطف. وبالتالي يمكننا القول بأن الخوف من نضوب المال لا يعكس الخوف من أن يصبح المرء وحيداً فحسب، بل يعكس كذلك الخوف من استمراره في البقاء. وتفسر هذه الدراية الرهبة التي يحس بها أولئك الذين يعانون من مِحنٍ مالية شديدة.

دور التجارب المشحونة بالأحاسيس التي مر بها الراشدون خلال طفولتهم

إن الموضوعات الحسية الأساسية الكامنة وراء الأنماط المالية تبقى، على وجه العموم، خافية عن مدراك الراشدين لأنها تتشكل خلال سنوات الطفولة التقويمية، الأمر الذي لا يتذكره الناس عادة من دون بذل جهدٍ في ذلك. إذ عندما تُولِّد الأحداث أو العلاقات أحاسيس مركزة لدى الطفل، تصبح هذه الأمور بمثابة "تجارب حاسمة"، ترسخ آثارها لدى الطفل وتنتقل معه إلى مرحلة الرشد، وكثيراً ما يتم التعبير عنها بعد ذلك من خلال الممارسات المالية. ومن الأمثلة عن هذه التجارب الحاسمة الأمراض المستعصية أو الحوادث، والتغيرات المفاجئة في مسار العلاقات الأسرية كالطلاق أو الوفاة أو ولادة أخ أو أخت؛ وانتقال الأسرة إلى مسكن جديد؛

وإساءة المعاملة بأساليب مختلفة من قبل أحد الراشدين الموثوقين أو من قبل الأصحاب. ولكن الربط بين الأنماط المالية المضعفة التي تظهر في سن الرشد والتجارب الحاسمة التي خيضت في مرحلة الطفولة من شأنه أن يحفز على التخلص من الأحمال الحسية التي تكونت في سنوات الطفولة، وأن يفتح بالتالي الطريق أمام أنماط مالية جديدة للظهور. وفي المثالين التاليين ما يوضح هذه الفكرة.

في صميم الحالة المالية التي وجد Tom نفسه فيها عندما كان في السابعة والأربعين من عمره، تقبع لحظة حاسمة مر بها هذا الرجل عندما كان طفلاً. إذ كانت لديه، وهو في السابعة والأربعين، رغبة قوية في الحصول على وظيفة تتطلب منه جهداً فكرياً أكبر، ولكنها تدر عليه دخلاً أوفر: ومع ذلك فقد كان يتجنب القيام بأي عمل يساعده على تحقيق رغبته. وعندما التقيت به كان يعاني من اكتئاب مزمن. لقد كان وزوجته يرغبان في شراء منزل جديد، الأمر الذي كان يعني بالنسبة له الحصول على وظيفة بدخل أعلى - وهذا بدوره كان يتطلب منه الإقلاع عن إحجامه.

لقد كان الإحساس الأول الذي استطعنا تحديده بشكل واضح هو هاجس الخوف من وقوع مكروه يخبئه له القدر، والذي كان يحوم حوله مانعاً إياه من التقدم نحو الأمام. إذ اعترف Tom بأن أفكاراً مرعبة عن نضوب المال ، من دون وجود من يمكنه اللجوء إليه، كانت تنتابه باستمرار. وعندما سألته عن تاريخه الوظيفي، قال إنه كان قد وُعِد ثلاث مرات بالحصول على ترقية، وفي كل

مرة منها كانت الشركة تضطر إلى فصله عن العمل قبل منحه إياها، نظراً لظروف صعبة صادف أن مرت بها؛ ما كان يودي به إلى أزمة مالية حادة قبل حصوله على وظيفة جديدة. في كل مرة كانت فرصته إذاً تتحول بقسوة إلى خيبة أمل، وإلى شعور بالضعف والتشوش. واختتم بأن حالة القلق التي كانت تنتابه في ذلك الحين كانت نابعة عن شعوره بأن مكروهاً سوف يلم به، كونه قد احتفظ بوظيفته لفترة طويلة من الزمن دون أن يُفصل، وبالتالي صار يتوقع أن يخسرها في أي وقت، وكان يشعر بأن لا حول له ولا قوة لمنع حدوث ذلك.

وعندما طلبت إليه أن يتذكر حادثة وقعت له - عندما كان طفلاً - تميزت باجتماع خيبة أمل كبيرة وخسارة في آن واحد: تذكر الرجل على الفور حادثة وقعت في عيد الميلاد حينما كان في السادسة من عمره. إذ تلقى حينها هو وأخوه مجموعة من هدايا العيد التي كانا قد تمنيا الحصول عليها، واستمتعا باللعب بها سوية لمدة أسبوع، بعد ذلك نشأ خلاف بين والديه لأسباب مالية؛ فما كان من والده إلا أن جمع تلك الهدايا، وأعادها إلى المتجر لاسترداد ثمنها، دون أن يقدم لطفليه شرحاً عن سبب تصرفه. وجراء ذلك، شعر Tom وقتها بصدمة وتشوش، وعلى سوية أعمق، شعر بالهجر.

لقد اتضح للرجل كيف أن تجربة عيد الميلاد، تلك التي مر بها، قد قادت به إلى الاعتقاد بأن السعادة يجب أن تعقبها خيبة الأمل، وأنه كان بلا حول ولا قوة تجاه رموز السلطة التي صادفها

في حياته. وما أن استطاع الربط بين حالته التي كان فيها والصدمة التي أحس بها عندما كان في السادسة من عمره، وعبر عن الهجر الذي أحس به حينها، حتى انزاح عنه الاكتئاب. وبعد بضعة أشهر، نجح Tom في الحصول على وظيفة جديدة بدخل أعلى، وفي شراء المنزل الذي كان وزوجته يحلمان بشرائه.

وبشكل مشابه، قادت الورطة المالية التي وجدت Wanda نفسها فيها ذات يوم إلى إعادة عرض لتجربة حاسمة كانت قد مرت بها في طفولتها. إذ بعد الانتهاء من معاملات طلاق مضنية، أمرت مصلحة الضرائب(*) Wanda بدفع مبالغ كبيرة من المال تسديداً لاستحقاقات ضريبية لم يلتزم زوجها السابق بدفعها. دخلت المرأة في حرب طاحنة مع مصلحة الضرائب، استمرت لخمسة أعوام. ولم تستطع التوصل إلى تسوية معقولة إلا في العام السادس.

بعد أن أخبرتني Wanda بقصتها، سألتها إن كانت تلك القضية قد أثارت لديها الإحساس بأنها كانت مستهدفة ومقصودة بالمضايقة، فردت بالإيجاب. وعندها سألتها عمن كان يتعمد مضايقتها في طفولتها. فأخبرتني بأنها عندما كانت طفلة في المدرسة الابتدائية، كانت رفيقاتها كثيراً ما تسخرنَ منها لأنها كانت

(*) وتعرف في الولايات المتحدة الأمريكية باسم Internal Revenue Service أو اختصاراً (IRS) وهي الجهة الحكومية المسؤولة عن تدقيق التقارير الضريبية التي يتوجب على كل مواطن، بلغ السن القانونية، أن يقدمها كل عام، مع دفع ما يترتب عليه من أموال كضريبة دخل. وبالمناسبة، فإن غالبية الأمريكيين يتعوذون منها كما نتعوذ نحن من الشيطان الرجيم. (المعرب).

بدينة، وكانت تضع نظارات طبية سميكة. وعند عودتها من المدرسة إلى بيتها، كانت تشعر بالخزي لما كانت عليه من حال. وعندما كبرت، تخلصت Wanda من الوزن الزائد لديها، وأجرت عملية تصحيح ليزرية لعينيها، فاستطاعت تغيير مظهرها بشكل كبير: وبالرغم من ذلك، بقي الخزي الذي رافقها في طفولتها كامناً في أعماقها.

وعندما واجهتها بفكرة أنها ربما كانت في حاجة إلى ورطتها مع مصلحة الضرائب لكي تعبر من خلالها عن إحساسها بالخزي، ربطت Wanda إحساسها بأنها كانت مستهدفة ومقصودة بالمضايقة من قبل مصلحة الضرائب بالأحاسيس التي كانت تلازمها عندما كانت طفلة. ولو أنها قامت بهذا الربط في وقت أبكر، فلربما كان بمقدورها التوصل إلى تسوية في وقت أقصر، لأنها بذلك كانت قد تخلصت من حمولة الخزي التي أثقلت كاهلها منذ طفولتها، ولما عادت بحاجة إلى أية وسيلة للتعبير عن موضوعها الحسي الأساسي. لقد تعاملتُ مع العديد من الزبائن الذين كانوا في صراع مع مصلحة الضرائب للتوصل إلى تسوية، وعندما كنا نتبين الأحاسيس الكامنة، وكانوا يتخلصون منها، كانت المشكلات تحل نفسها بنفسها فجأة. في إحدى المناسبات، تم استبدال موظف المصلحة بموظف آخر أكثر ليناً وتفهماً: وفي مناسبة أخرى، طرح خيار بديل نفسه، فحُلَّت المشكلة على الفور.

العلاقة بين
الأنماط المالية، والموضوعات الحسية، وعامل الهوية

تشكل الأنماط المالية وما يكمن وراءها من موضوعات حسية جزءاً لا يتجزأ من فكرة الشخص الذاتية عن نفسه، وبالتالي فإن أي تغيير يحصل في هذا المجال سوف يُفعّل، على الأرجح، عامل الهوية، ما يتسبب عادة في نشوء مقاومة كبيرة. ولكن، ولحسن الحظ، فالأشخاص الذين يدركون أن خصالهم في التعامل مع المال تمثل جزءاً من طبيعتهم الذاتية وليست بالأمور الخارجية، سوف يتبينون أهمية إنشاء هوية تنسجم مع الطرق السليمة في التعامل مع المال، الأمر الذي يعني تغيير جوهر الأفكار عن هويتهم المالية، على الرغم من المقاومة المتوقعة.

إن مقاومة التغيير في هذه المرحلة تماثل دعم العلاقة الخاطئة بالمال. عرفت ذات يوم امرأة شابة لم تكن لديها الإرادة للانتقال من نمطها المالي الذي كان "أقل من كافٍ"، وصادف أن ورثت مائة ألف دولار، فما كان منها إلا أن بدأت على الفور بتوزيع ما ورثته من مال، ذات اليمين وذات الشمال، بغية المحافظة على رؤيتها الذاتية لنفسها على أنها امرأة محتاجة. ولو أنها لم توزع مالها، واستطاعت المحافظة عليه، فعلى الأرجح أنها لم تكن لترى نفسها على أنها إنسانة منعمة وآمنة ما لم تغير من أفكارها وقناعاتها وأحاسيسها، والتي تساهم مجتمعة في تكوين فكرتها عن نفسها.

ويمكن مقارنة مساعيك للتغلب على سطوة عامل الهوية بشكل كافٍ لتطوير إحساسك الذاتي بأنك شخص ميسور الحال، باتباعك

لبرنامج تمارين مُعدٍّ لمساعدتك على زيادة قوتك العضلية، وإعادة تشكيل جسمك بشكل سليم، وتكوين علاقات جديدة مع أشخاص يشاركونك الاهتمام باللياقة البدنية. ومع مرور الوقت، وبينما أنت تزرع الأفكار والقناعات والأحاسيس اللازمة لتثبيت رؤيتك الجديدة لنفسك، سوف تظهر لك النتائج من خلال سلوكيات جديدة، وستصبح أقل ميلاً إلى حماية موقعك القديم بين أصدقائك وأقاربك. وبالمثابرة والصبر، سوف تصبح قادراً على الوصول إلى وضع معيشي مرضٍ، وعلى المحافظة عليه.



حركات التمرين

إن غاية حركات هذا التمرين هي توجيهك نحو اكتشاف نمطك المالي والموضوعات الحسية التي تكمن وراءه. وبتفهمك لفحوى المشاهد التي ستعيد استعراضها من خلال تتبعك لطريقة تدبرك لشؤونك المالية، ستصبح مهيأ ضمنياً للتخلي عن عاداتك المالية الراهنة واستبدالها بعادات أسلم تطورها أنت بنفسك. وتشتمل الحركات الأولى على التقصي والبحث، كوسيلة لإلقاء الضوء وإغناء الاعتماد على النفس.

1- حدد نمطك المالي

ابدأ بتحديد النمط المالي السائد لديك، من خلال الإجابة عن الأسئلة التالية:

- كم مضى عليك من وقت وأنت في وضعك المالي الراهن؟ وهل تعتبره نتيجة لاعتيادك عليأفكارك وقناعاتك وأحاسيسك؟
- إذا كان وضعك الراهن مغايراً لوضعك الاعتيادي، فما هو هذا الأخير؟
- هل يغلب أن تكون في نفس الوضع المالي أم أن الوضع يتغير من حين لآخر؟ وإن كان متذبذباً، فهل يمكنك تحديد العوامل التي تكمن وراء هذا التذبذب؟
- كم من الوقت من حياتك بعد أن أصبحت راشداً عشته من دون أية ديون؟ هل كانت الفترات التي عشتها وأنت مدين أطول من نظيراتها وأنت من غير ديون؟

عُد الآن إلى الشكل (3-1) واختر الخصائص التي تجدها أكثر انطباقاً عليك، وبعد ذلك حدد موقعك ضمن المجال المستمر المبين في الشكل (3-2)، ثم صِف نمطك المالي الأســـــاسي ودون هذا الوصف في دفتر يومية الازدهار.

2- تبين موضوعاتك الحسية الأساسية

قم بربط نمطك المالي بالموضوعات الحسية الدفينة التي تعمل على إبقائه دون تغيير من خلال الإجابة عن الأسئلة التالية، ودوّن إجاباتك في دفتر اليومية:

- ما هي المنغصات، إن وجدت، التي تشعر بها تجاه وضعك المالي الراهن؟ اذكر الأحاسيس الناجمة عنها.
- هل سبق لك أن وجدت في ورطة مشابهة من قبل؟ إن كان ردك بالإيجاب، هل كانت قدحفزت لديك نفس الأحاسيس التي تعاودك الآن؟
- هل بإمكانك أن تتذكر أحاسيس منغصة مشابهة عاودتك حينما كنت طفلاً؟ إن أجبت بنعم، صِف الظروف التي مررت بها.
- هل مررت بلحظات حاسمة أخرى فيما سبق، خصوصاً حادثة خسارة شخص أحببت، أو حصول طلاق أو انفصال في أسرتك؟ هل ترتبط إحدى هذه اللحظات بالمشاعر الناشئة عن وضعك المالي الراهن؟
- هل من شخص ذي علاقة بوضعك المالي الراهن يذكرك بأبويك، أو بإخوتك وأخواتك، أو بأي شخص كان له أهمية

خاصة في حياتك عندما كنت طفلاً؟ هل تستطيع أن تربط بين مشاعرك الحالية ومشاعر غير سارة خبأتها في نفسك تجاه هؤلاء الأشخاص؟

- باستخدامك للجدول المبين في الشكل (3-3)، حدد الموضوعات الحسية التي تثير لديك مجموعة الأحاسيس الأكثر إلفة لديك.

3 - اربط بين نمطك المالي وموضوعاتك الحسية من جهة، وعامل هويتك من جهة أخرى.

لكي تتفهم كيف يمكن للتغيرات في نمطك المالي وموضوعك الحسي اللذين يمثلان وضعك المالي أن يحولا دون تقدمك من خلال توليد المقاومة، وأجب عن الأسئلة التالية:

- لو قدر لك أن تحسن من وضعك المالي، ما هي الجوانب التي ستبدو لك فيه غير أليفة لديك؟
- لو أن دخلك ازداد بمقدار كبير، ما هي الاهتمامات التي قد تتولد لديك تجاه تدبر الفائض منه؟
- لو قدر لك أن تزيد من دخلك زيادة كبيرة وأن تكتسب المهارات اللازمة للتعامل معه، كيف قد يمكن لذلك أن يؤثر على علاقاتك بأصدقائك، وأقاربك، وآخرين ممن يهمك أمرهم؟
- كيف يمكن للازدهار أن يؤثر على قراراتك المتعلقة بمكان سكنك ومكان عملك. هل سيتطلب منك تغييرك لأي من هذين المكانين أن تبتعد عن أشخاص تستمتع بوجودك معهم؟ كيف ستشعر حيال هذا الابتعاد؟

4- وسّع من نطاق هويتك المالية

بعد أن عرفت ما تقوم به حيال نمطك المالي وموضوعاتك الحسية الدفينة التي تتحكم في طريقة استخدامك للمال، أضف إلى ما دوّنته سابقاً عند تحديدك لهويتك المالية في دفتر اليومية: أولاً، عرف نمطك المالي (هل هو أقل من كافٍ، أم كافٍ فحسب، أم أكثر من كافٍ؟)، ودوّن الأحاسيس التي تعبر عنها عادة من خلال استخدامك للمال: ثانياً، حدد وضعك المالي بالنسبة لأصدقائك وأقاربك (هل أنت تكسب أقل مما يكسبون، أم مثلما يكسبون تقريباً، أم أكثر؟)، والمشاعر التي يولدها هذا الأمر لديك: واختتم بذكر الطرق التي تتوقع لفكرتك عن نفسك أن تسلكها في توسعها إلى أبعد مما يتوقعه أصدقاؤك وأقاربك، وكيف ستدعم هذا التوسع لو أنك توصلت إليه مع المحافظة على علاقاتك بالأصدقاء .

5- لاحظ المقاومة أو التوهان اللذين قد ينجمان عن التغيير

من شأن حاجتك الغريزية إلى حماية هويتك القديمة أن تحفز مقاومة فعالة تجاه التقدم نحو الأمام، والتي قد تأخذ شكل المماطلة، أو التجنب، أو النسيان، أو الانزعاج. فإن وقعت ضحية لمتلازمة الضبابية المالية، فقد تشعر فجأة بأنك صرت في حالة من التوهان. ولكن مهما كانت الأعراض التي قد تظهر عليك عندما تبدأ بالتقدم، أطلع رفيق النجاح عليها، إذ بمقدوره أن يذكرك بأنها مؤقتة وأنها نتائج طبيعية لعملية تنمية عضلاتك المالية وتحسين علاقتك بالمال.



وضع أهداف قابلة للتحقيق

"إن كان هدفك الوحيد هو أن تصبح ثرياً، فإنك لن تحققه أبداً".

John D. Rockefeller

لن يكون بمقدور مدرب رياضة كمال الأجسام أن يضع برنامجاً تدريبياً خاصاً لرياضي يرغب في تحقيق أهداف محددة إلا بعد أن يطلعه هذا الرياضي على الأهداف التي يصبو إلى تحقيقها. وعلى النحو نفسه، لن يستطيع امرؤ أن يضع الاستراتيجيات الكفيلة بتحقيق أهدافه المتوخاة إلا من خلال صياغتها بطريقة محكمة ومدروسة بعناية وتفكير.

ولكي تكون الأهداف المالية قابلة للتحقيق، فهي تتطلب، أولاً وقبل كل شيء، وضعها ضمن إطارزمني مدروس لتوجيه السلوكيات المالية. فالهدف الذي يُقصد منه التخلص من ديون يبلغ إجماليها خمسة عشر ألف دولار خلال سنة من الزمن، على سبيل المثال،

سوف يحفزك خلال هذه الفترة الزمنية التي حددتها على الامتناع عن شراء السلع ماخلا تلك التي تستطيع تسديد ثمنها مما هو متوفر لديك من مال. وبالتالي، فعندما تواجَه بعرضٍ لشراء سلعة بسعرٍ مغرٍ باستخدام بطاقة الائتمان، فإنك سوف ترفض هذا العرض. وبشكل مماثل، إذا كان هدفك هو مضاعفة دخلك خلال سنة من الزمن، فقد تتولد لديك دوافع للاستثمار، أو لإنشاء عملٍ تجاري تمارسه خارج أوقات الدوام، أو لتوسعة عمل تحاري سبق لك إنشاؤه من قبل. كما أن صياغة الأهداف التي يمكن تحقيقها واقعياً تتطلب كذلك أخذ الموضوعات تحت الحسية "Subliminal" بعين الاعتبار.

القيم الشخصية

إن بناءك لأهداف على أسس نتائج يعني لك تحقيقها الشيء الكثير سيزيد من فرصك في الوصول إلى هذه النتائج، لأنك ستشعر بالرضا في كل خطوة تخطوها على هذا الطريق. إضافة إلى ذلك، فأنت عندما تصعد سلماً مالياً صنعته بنفسك - بدلاً من استعارته من زميل أو صديق أو قريب أو جار - فإن نجاحك سوف لن يكون مرتبطاً بما جمعته من مال فحسب، بل بكم من الأحلام التي تحولت لديك إلى حقيقة أيضاً.

ولكي تبدأ التحرك في هذا الاتجاه، يجب أن تكون على دراية تامة بقيمك وقناعاتك المتعلقة بالصحة، ونمط الحياة، والعلاقات، والعمل الوظيفي، والتعلم، وكل ما يتعلق بصالح بني البشر. فعلى

سبيل المثال، هل تحب البساطة، أو هل تستمتع بقضاء الوقت بصحبة من تحبهم، أو هل ترغب في القيام بعمل طوعي خدمة لأهداف جمعية خيرية ناشطة في منطقتك؟ من دون أن تعرف قيمك الأكثر عمقاً، قد يحجب طموحك المادي السعادة عنك عندما يتطلب تحقيقه تضحيتك برغباتك المعنوية، حتى ولو كان ذلك عن غير عمد منك. إن ترتيبك لقيمك حسب أولوية كلٍ منها، ثم تأسيسك لأهدافك على تلك التي تعتبر إهمالها امراً غير مطروح للنقاش، سوف يزيد من حظوظك في إرضاء احتياجاتك الخارجية والداخلية على حدٍ سواء، في الوقت الذي تتابع فيه تقدمك المالي. وإليك هذين المثالين.

عندما كانت Louise في الخامسة والثلاثين من عمرها، وكانت تعمل لدى إحدى الشركات المدرجة على قائمة Fortune 500، تعلمت هذه السيدة أهمية أخذ قيمها الشخصية بعين الاعتبار ولم تتردد لحظة في اتخاذ القرار. كان قد مضى على بدئها العمل في تلك الشركة ثمان سنوات تدرجت خلالها صعوداً إلى أن عُرضت عليها وظيفة ذات مرتبة أرفع تتقاضى فيها مائتي ألف دولار كمرتب سنوي: ولكن تبين لها فجأة أن الاضطلاع بمسؤوليات الوظيفة الجديدة، والسعي إلى تحقيق تطلعات الإدارة، سيتطلبان منها تأجيل مخططها للحمل والإنجاب، كما أن السوية المرتفعة للضغوط المصاحبة لعملها في تلك الوظيفة قد ترهقها إلى حدٍ يهدد صحتها. وعندما وجدت Louise أن عملها في الوظيفة الجديدة يتضارب بحدةٍ مع قيمها، لم تجد أية صعوبة في رفض تلك الترقية.

أما Don، فقد كان متحفزاً، وهو في السادسة والعشرين من عمره ولم يكن قد تزوج بعد، لجمع ثروة مقدارها مليون دولار خلال خمس سنوات؛ وبالتالي، فعندما سنحت له فرصة تصنيع ألواح لركوب الأمواج مخصصة للضالعين في هذه الرياضة، مشاركة مع صديقه Steve، لم يتردد لحظة في قبول التحدي. لقد راقت له كافة جوانب هذه المغامرة من التعامل مع تصاميم صديقه ، إلى البيع والتسويق، فالتعامل مع الأشخاص العاملين في ذلك القطاع الصناعي، والتحدي المتمثل في إنشاء عمل حر انطلاقاً من نقطة البداية؛ ولكن أولاً وقبل كل شيء، رياضة ركوب الأمواج التي عشقها. لقد تشابك هذا المشروع مع قيمه الشخصية بشكل كامل، واستطاع خلال خمس سنوات تحقيق أهدافه المالية، ثم شرع بعد ذلك في وضع أهداف جديدة تأخذ بعين الاعتبار القيم المشتركة له ولزوجته، وكان قد مضى على زواجهما آن ذاك ثلاث سنوات.

في حين أن احترام القيم الشخصية يساعد المرء على المضي في طريقه لتحقيق أهدافه المادية، فإن إهمال هذه القيم عادة ما يقود إلى التخلي الذاتي عن النفس. وفي حالات كهذه، تتبدى السلوكيات المالية على شكل خسارات متكررة يرافقها إنفاق قسري، أو اقتراض دائم، أو إقراض متكرر، أو استثمارات رديئة - وفي كل ذلك ما يؤكد على ضرورة تحديد أولويات القيم الشخصية عند صياغة الأهداف المالية.

الأهداف المالية الواقعية

يتطلب وضع الأهداف بشكل فعال قدراً كبيراً من الواقعية للتغلب على نوازع العقل الباطن. إذ لو تُرك وشأنه، وهو المعتاد على حماية الهوية الذاتية والمحافظة على النمط المالي إن كان أقل من كافٍ أو كافٍ فحسب، فلسوف يتطلع العقل الباطن إلى قدرٍ كبيرٍ من المال لا يمكن عملياً لأية خطة مُحكمة أن تُمكِّن من الحصول عليه. والأسوأ من ذلك أن الخمول الناتج عن هذا الفشل سوف يعزز الإحساس المتأصل بالحرمان، ما يحبس المرء في دائرة مغلقة من الخلل الوظيفي. ولتجنب الوقوع في مثل هذا المأزق من خلال تبني برنامج عمل قابل للتطبيق، من المنطقي أن يضع المرء أهدافاً واقعية.

لقد توصلت Brenda إلى هذه النتيجة بنفسها. إذ أن هذه السيدة التي كانت متعودة على استخدام بطاقات الائتمان عندما كانت تحتاج إلى أية أدوات أو مواد لاستخدامها في عملها كمستشارة خاصة للشؤون المعيشية، تحدثت مازحة عن حلٍ لمشكلاتها المالية من خلال ربحها ذات يوم لجائزة اليانصيب. لقد كانت تكره الديون المترتبة عليها لبطاقات الائتمان والتي بلغت عشرة آلاف دولار، وكانت ترغب في شراء منزل، واقتناء ملابس أكثر أناقة، إلا أنها نادراً ما كانت تكسب أكثر من خمسة وثلاثين ألف دولار سنوياً. وبينما كانت تحضر جلسة كنت قد أعددتها، تبين لها بسرعة خيط الحرمان الذي كان يلوح لها طوال حياتها. واستطاعت أن تدرك أيضاً أن حصولها على ما تريد كان وقتئذ

أمراً مرعباً بالنسبة لها، إذ أن الرضا كان بدوره أمراً غريباً عن طبيعة شخصيتها.

عندما اتضح لها أنها كانت تحمي هويتها من خلال استمتاعها بأحلام في ثروة تهبط عليها ذات يوم، بدأت Brenda بوضع أهداف قابلة للتحقيق ترتكز على غايات واقعية ضمن برنامج زمني محدد. فأولاً، قررت أن تكافح للحصول على دخل شهري بمعدل ثلاثة آلاف ومائتي دولار، أي بزيادة نسبتها عشرة بالمائة عما اعتادت كسبه، أو بزيادة قدرها ثلاثمائة دولار شهرياً. ولتحقيق هذا الهدف، كانت Brenda بحاجة إلى أربع جلسات إضافية شهرياً من جلسات الزبائن الذين يأتون لاستشارتها؛ ولما وجدت فكرتها هذه عملية ومعقولة، هرعت بحماس إلى الاتصال بأصدقائها ومعارفها بغية جلب زبائن جدد. كذلك وافقت على تدوين كافة نفقاتها، وامتناعها عن استخدام بطاقات الائتمان. وخلال أربعة أسابيع، استطاعت Brenda الحصول على ثلاثة زبائن جدد؛ وبعد مضي أسبوعين آخرين، تمكنت من تحقيق هدفها وبدأت بتحديد هدف آخر. لقد ساعدتها الزيادة في دخلها على دفع مستحقات بطاقات الائتمان تدريجياً، وعلى الوتيرة عينها، بدأت بتكييف نفسها مع دخلها الجديد.

كذلك يمكن وضع أهداف واقعية لتخفيض الديون بطرق أخرى. إذ إن كنت، خلافاً لـ Brenda، لا تتوقع زيادة في دخلك، فقد يكون هدفك هو تخفيض الإنفاق، الأمر الذي يتطلب منك تحديد أوجه الإنفاق التي تستطيع الاقتطاع منها، والمبالغ التي يمكنك

تخصيصها للتسديد من ديونك. كما أن مجرد مواجهة مسألة الديون بجدية من المرج أن يضع أمامك عدة احتمالات يمكنك النظر فيها كالتفاوض مع الشركة المصدرة لبطاقة الائتمان على تطبيق فائدة بسعر أدنى على الديون المستحقة لها، أو استشارة خبير ضالع في شؤون الاقتراض. وقد تقرر في نهاية المطاف أن تحاول الحصول على دخلٍ إضافي من خلال عمل تقوم به خارج أوقات دوامك الرسمي. وبوجود تصميم صادق على تخفيض ديونك مع سلسلة من الأهداف الواقعية، سيصبح بإمكانك تذليل الصعوبات والوصول إلى غايتك. ويمكن أن يقال الشيء نفسه عن رفع دخلك، أو زيادة مدخراتك، أو إنعاش استثماراتك، أو شراء منزل جديد.

النتائج

كثيراً ما يظن أولئك الذين يرغبون في الحصول على كمٍ كبيرٍ من المال أن مشكلتهم ستُحلّ عندما يحصلون عليه، غير عابئين بالنتائج التي تترتب عندما تتحقق لهم هذه الرغبة. ولكن الحقيقة هي أن أية طريقة يختارها المرء لزيادة إيراداته المالية تتطلب منه، في غالب الأحيان، تغيير نمط حياته على نحوٍ قد يروق أو قد لا يروق له. إذ أن تغيير الوظيفة، على سبيل المثال، قد يتطلب الانتقال للسكن في منطقة جديدة؛ كما أن اتباع أساليب جديدة في مجال العمل الحر قد يستلزم زيادة عدد ساعات العمل أو تعيين موظفين إضافيين، ما يستتبع ضرورة الزيادة في الإشراف والمراقبة. وبشكل

مماثل. فالانتقال إلى منزل أرحب في حي جديد، ورغم أنه يحقق حلماً، إلا أنه قد يتسبب في نشوء إحساس بالعزلة أو بالانقطاع عن الدعم الاجتماعي.

كذلك فإن تدفق الإيرادات المالية يستلزم اتخاذ قرارات تتعلق بتدبُّر هذه الأموال تشتمل على كيفية توزيعها، والتعامل مع الفائض منها، وتحديد المسؤول عن إدارتها. وحتى في حالة التزايد التدريجي في الدخل، تنشأ عند الانتقال إلى درجة أعلى قضايا تتطلب بذل اهتمامات شخصية خاصة. لذا فالشخص الذي لا يروق له هذا النوع من النشاط قد يتوقف عن متابعة صعوده في وقت من الأوقات، مكتفياً بالاستمتاع بما قد حققه.

وعندما تنظر نحو المستقبل، فقد تتخوف من فكرة بذل عدد كبيرٍ من الساعات يومياً في الاهتمام بكمٍ كبيرٍ من المال أو حتى في التفكير فيه. فعوضاً عن الثروة الكبيرة، قد يكون اهتمامك الحقيقي منصباً على راحتك النفسية، أو الشعور بالطمأنينة، أو الرضا في عملك الوظيفي - وكل هذه الأمور هي قضايا حسية، وليست بالأهداف المالية. ولكن في كلا الحالتين، فإنك من خلال توسيعك لمجال تركيزك بحيث يصبح مشتملاً على النتائج الحسية وغيرها من الأمور الداخلية، سوف تتوفر لديك فرصة أكبر لتحديد أهداف تستطيع أن تلتزم بها بإخلاص وأن تستمتع أثناء سعيك لتحقيقها.

الأهداف الطويلة - والقصيرة - الأجل

إن الاستراتيجيات الفعالة التي تحفز على الالتزام المتواصل عادة ما تتألف من عنصرين اثنين: الأهداف الطويلة الأجل، والتي ترسم الصورة الكبيرة التي يصبو المرء إلى الوصول إليها: والأهداف القصيرة الأجل، التي تحدد ملامح الخطوات المرحلية، والتي يتيح تحقيقها فرص الاستمتاع بالإحساس بنجاحات متعاقبة. فلو تضمن الهدف الطويل الأجل، على سبيل المثال، جمع فائض كبير من المال: فإن ادخار مبالغ صغيرة أسبوعياً من شأنه أن يثير لدى المرء أفكاراً بناءة عن مسيرته، في الوقت الذي يزيل فيه الأحاسيس بالخزي والحرمان بشكل تدريجي. وعندما تتطور الأحاسيس والأفكار بشكل إيجابي ، تتحسن الأوضاع المالية المرادفة لها فاتحة الطريق نحو الازدهار والرخاء، مدعومة بشعور بتحقيق الإنجازات المرجوة.

ولكي تثمر الأهداف الطويلة الأجل يجب أن تكون محددة بإطار زمني واضح، وأن تحتوي على تفاصيل جلية الملامح. إذ كثيراً ما يجيب البعض عندما يُسألون عما يرغبون في تحقيقه من طموحات مالية بإجابات مثل: "أود أن يصبح لدي ما يكفي من مال لكي اغدو حراً في التصرف به كما اشاء"، أو: "ان أصبح بغير حاجة إلى القلق تجاه المال على الإطلاق". إلا ان آمالاً ضبابية كتلك لا تنجح عادة في وضع استراتيجيات تقود إلى تحقيق إنجازات ملموسة. وعلى العكس من ذلك، فبقدر ما تكون محدداً في وضع

خططك لزيادة إيراداتك، بقدر ما تصبح جاهزاً لاكتساب الكفاءات اللازمة لتطبيق هذه الخطط. فلو أنك قررت مثلاً زيادة ثروتك لتصل إلى مليون دولار خلال خمس سنوات من خلال الاستثمار في مجال العقارات، سيكون بمقدورك أن تبذل جزءاً من السنة الأولى في الحديث مع مستثمرين ذوي خبرة في هذا المجال، أو في قراءة الكتب أو حضور الندوات التي تبحث في موضوعات العقارات، أو في التقصي عن العقارات التي يتوقع ارتفاع أسعارها، أو لربما فكرت في أن تصبح وسيطاً عقارياً. وبينما تدفع بك مثل هذه الأفعال قدماً نحو تحقيق هدفك، فهي تساعدك في الوقت نفسه على تبين ما إذا كان الاستثمار العقاري يتماشى مع قيمك.

وعندما تضع أهدافك الطويلة الأجل، فمن الأفضل أن لا تكتفي بأن تكون دقيقاً في تحديد طموحاتك المالية فحسب، بل عليك أن تكون كذلك واضحاً في تحديد الأحاسيس التي ترغب في أن تلازمك تجاه نفسك وتجاه حياتك. وبالتالي، فالأهداف الطويلة الأجل تشتمل على أمانٍ تتعلق بالدخل والثروة ونمط الحياة، إلى جانب الحالات الحسية المرجوة كالاطمئنان والرضا والاحترام والسعادة - تلك العناصر التي كثيراً ما يُغفل عنها عند وضع خطة مالية.

ومن ناحية أخرى، فالأهداف القصيرة الأجل عادة ما تولد الزخم عندما تكون موضوعة بشكل قابل للتحقيق خلال فترات زمنية تتراوح بين ثلاثة أشهر وسنة من الزمن، وعندما تكون موصوفة بشكل يجعلها واضحة للعيان عندما تتحقق. وقد تشتمل

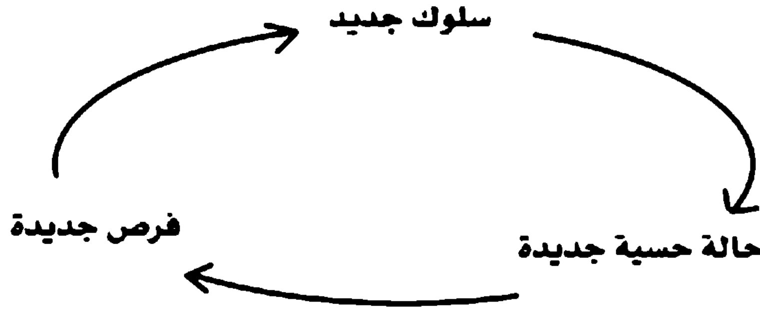
الأهداف المتوخى تحقيقها خلال ثلاثة أشهر مثلاً على زيادة الأجر الذي تتقاضاه من زبائنك بمقدار معين، بالإضافة إلى التعلم عن برمجيات الحاسوب المالية، أو تدوين كافة نفقاتك بشكل يرمي، أو القيام بالبحوث التي من شأنها أن تدعم الأهداف المالية الطويلة الأجل. أما الهدف الذي تسعى لتحقيقه خلال سنة، فمن الممكن أن يكون مركزاً على زيادة عدد الزبائن بنسبة قدرها عشرون بالمائة على سبيل المثال، أو تسديد خمسين بالمائة من الديون، أو زيادة إيراداتك المالية بنسبة قدرها خمسة وعشرون بالمائة. ومن المفيد أن تعلم أن تحقيق سلسلة من الأهداف القصيرة الأجل سوف يشكل لديك نمطاً من النجاح من شأنه أن يتغلب على بعض العادات التي قد تكون متأصلة لديك كالمماطلة وتجنب الإقحام والفشل، وأن يُبرمج عقلك الباطن ليصبح قادراً على تقبل النتائج الإيجابية.

وعندما تقوم بوضع أهدافك القصيرة الأجل، من الضروري أن تركز كذلك على الحالات النفسية الذاتية التي ترغب أن تكون فيها. فإن كانت راحة البال، على سبيل المثال، أحد أهدافك الطويلة الأجل، فمن المفيد أن تشتمل أهدافك القصيرة الأجل على نشاطات من شأنها تخفيض التوتر لديك، كحضور حصة أسبوعية لتعلم رياضة اليوغا، أو قضاء عشرين دقيقة في التأمل يومياً، أو التواجد أسبوعياً لساعة من الزمن على الأقل بين أحضان الطبيعة. كما يمكنك دعم هدف التوصل إلى راحة البال من خلال تقديم طلب بزيادة المرتب، أو بالتخلص من الضبابية في الرؤية المالية، أو بوضع خطة ترمي إلى تخفيض الإنفاق.

ولكي تحافظ على أهدافك - الطويلة الأجل منها والقصيرة - منسجمة مع قيمك، قم بمراجعة هذه الأهداف باستمرار واعمل على تعديلها إن لزم الأمر. وبعد سلسلة من النجاحات في تحقيقك لأهداف قصيرة الأجل، قد يتجلى أمامك من جديد هدفك المالي الطويل الأجل في جمع ملايين الدولارات، على سبيل المثال، لأن الأحاسيس بالهجر أو الخزي أو الحرمان لم تعد موجودة في بيئتك الذاتية. أو ربما تربط ذلك الهدف بأنماط فكرية غير منتجة كمقارنة دخلك بثروة الآخرين أو بحاجتك إلى الاحترام الأبوي. ففي أية حالة من هاتين الحالتين، هذا هو الوقت المناسب لكي تستنبط أهداف جديدة نابعة من مفاهيمك الأكثر تطوراً عن ذاتك وعن حياتك.

وعوضاً عن جمع ثروة طائلة من المال، قد تفضل الآن التوصل إلى علاقة راسخة أكثر حباً لذاتك ولأسرتك. إذ أن تحقيق هدف من هذا النوع من شأنه أن يعزز نتائج أكثر ترابطاً وتكامل، كمحصلة تجمع بين الحيازة على ممتلكات مادية أكثر من كافية - بدلاً من الثروة الطائلة - مقرونة بالإحساس بالحرية والإنجاز. وعندما يتحقق لك ذلك، سوف يصبح بمقدورك أن تنظر إلى نفسك على أنك قد تصبح ثرياً من دون أن تحصل على كم هائل من المال والممتلكات المادية. وعندها تستطيع - من موقع أكثر استقراراً - أن تعيد صياغة طموحاتك المالية على نحو أكثر موضوعية.

وعند إجراء التعديلات الضرورية، سوف تصبح إستراتيجية إحراز الأهداف القابلة للتحقيق ذاتية الديمومة من خلال تحفيزها لتغييرات ملموسة، داخلية وخارجية على حدٍ سواء. إذ أن مجرد التزامك بتدوين إيراداتك ونفقاتك اليومية، على سبيل المثال، من شأنه أن يحسن من انطباعك عن نفسك، جاعلاً إياك أكثر قابلية لتجربة سلوكيات مالية جديدة؛ ما من شأنه أن يولد لديك ثقة متزايدة بالنفس، والإقدام على الفرص التي تصادفها في حياتك والتي تتوامم مع حالتك الذاتية الجديدة، وتفعيل دورة من التغيير كالتي يوضحها الشكل (4-1).



الشكل (4-1) ما هو السلوك الجديد الذي يمكنك اتباعه لتشكيل دورة من التغيير؟

عندما تتجاوز أهدافك حدود هويتك المالية

إن وضع أهداف يقود بك تحقيقها إلى وضعٍ مالي أفضل قد يتسبب أحياناً بتعزيز سلوكيات الخلل الوظيفي لديك. فأولاً، قد تحفز مثل هذه الأهداف ما يكتنف في داخلك من مخاوف من الفشل. وثانياً، لو كنت متطبعاً بالفشل أكثر من تطبعك بالنجاح، فقد تمنعك توقعاتك السلبية من تطوير إستراتيجية واقعية لتحقيق أهدافك. وثالثاً، قد يغذي قلقك حيال خسارتك لموقعك بين أترابك

واقاربك الرغبة في تجنب اتخاذ الخطوات اللازمة لتحقيق أهدافك.

ولكن كلما ازداد تصميمك على تفهم هذه الاحتمالات وعلى تقبل مثل هذا السلوك على أنه أمر طبيعي، كلما تضاءل احتمال نزوعك إلى انتقاد نفسك الذي يتسبب في تعطيل اندفاعك نحو الأمام. فالحل إذاً هو في أن تدعم أهدافك الطويلة الأجل من خلال سلسلة من الأهداف الواقعية القصيرة الأجل التي من شأنها أن تساعدك على التكيف مع تغيرات تدريجية في وضعك المالي بينما تشق طريقك عبر ضباب التوهان المرتقب. ولو قارنّا هذه الطريقة في التقدم التدريجي بالسعي إلى تحقيق أحلام في الحصول على ثروة طائلة خلال فترة قصيرة من الزمن، لوجدنا أن هذه الطريقة تقود إلى درجة أعلى من الراحة والاطمئنان، وأنها تحمل في طياتها نتائج أكثر رسوخاً وديمومة.



حركات التمرين

1- تفحص قيمك الذتتية

لزيادة إمكانية وضعك لأهداف قابلة للتحقيق، تفكر في القيم العشرين التي تعتبرها الأكثر أهمية بالنسبة لك، ثم دوّن كل واحدة منها في دفتر يومية الازدهار، معبراً عنها بتصريح يبتدئ بعبارة "من الضروري بالنسبة لي أن ______"، أو "إنني أُثَمّن ______"، كما في الأمثلة التالية:

- من الضروري بالنسبة لي أن أمضي مع أولادي ساعة من الزمن في اليوم على الأقل.
- من الضروري بالنسبة لي أن أعمل عند شخص يُقدر مواهبي.
- من الضروري بالنسبة لي أن انجح كصاحب عمل خاص.
- من الضروري بالنسبة لي أن أعمل لدى مؤسسة تقدم لموظفيها تأميناً صحياً.
- من الضروري بالنسبة لي أن أجد مصدراً دائماً لدخل يزيد عن حاجتي.
- إنني اثمن الحقيقة.
- إنني اثمن الحنان.
- إنني اثمن الجدارة بتحمل المسؤولية.
- إنني اثمن خصوصيتي.
- إنني اثمن علاقتي بزوجتي (أو زوجي، أو ابني، أو ابنتي).
- إنني اثمن علاقتي ببيت عبادتي (ديني، ...).

- إنني أثمن مناخ العمل الهادئ.
- إنني أثمن حصولي على أجر يتناسب مع العمل الذي أقوم به.

اختر من القائمة التي وضعتها خمسة تصريحات غير قابلة للتفاوض، واعتبرها انعكاسات لقيم لن تقبل التنازل عنها مهما ألحت الظروف.

2- حدد الملامح الرئيسية لأهدافك الطويلة الأجل

ارسم جدولاً كالمبين في الشكل (4-2)، ودوّن في العمود الأيسر منه الأهداف التي تتطلع إلى تحقيقها خلال مدة تتراوح بين خمس وعشر سنوات من الآن. وكن دقيقاً في وصفك بقدر الإمكان.

يميز هذا الجدول بين الدخل السنوي وصافي قيمة الممتلكات الشخصية لمساعدتك على بذل الاهتمام اللازم بكل منهما على حدة. وسيصبح هدفك في زيادة صافي قيمة ممتلكاتك أكثر شمولاً لكونه يأخذ بعين الاعتبار ما لديك من أموال سائلة، وقيمة ما لديك من ممتلكات ثابتة، وإجمالي ما عليك من ديون. فلو كان هدفك هو أن تصبح مليونيراً، يجب أن يبلغ صافي قيمة ممتلكاتك مليون دولار، لا أن يصل دخلك السنوي إلى هذا المقدار. وتذكر دائماً أن صافي قيمة ممتلكاتك يمكن أن يزداد من خلال الاستثمارات الحكيمة، أو تسديد الديون، أو زيادة المدخرات، أو اقتناء ممتلكات عالية الثمن.

ولكي تقيّم أهدافك الطويلة الأجل آخذاً بعين الاعتبار قيمك الذاتية وهويتك الراهنة، اطرح على نفسك الأسئلة التالية:

- هل تتوامم أهدافي مع قيمي الذاتية؟
- هل تنسجم أهدافي مع هويتي المالية الراهنة؟ وإن لم يكن الأمر كذلك، فهل أنا مستعد للتغيير؟ما هي التعديلات التي يمكنني أن أوافق عليها؟
- كيف يمكن لتحقيق هذه الأهداف أن يؤثر على علاقاتي بأصدقائي وأقاربي؟ هل أنا مستعد لتقبل مثل تلك النتائج؟ كيف يمكنني أن أتجنب حصول النتائج السلبية المرافقة لتحقيق هذه الأهداف؟

لكي أحقق أحلامي يجب أن يصبح لدي بعد سبع سنوات من الآن:	
المنزل الذي احلم به	فيلا متعددة الأدوار تقع على هضاب مدينة Boulder، بولاية Colorado، وأن تحتوي غرفة المعيشة فيها على تلفاز كبير، وأن يكون فيها مكتب لزوجتي، ومكتبة لي أستطيع أن أعمل فيها عند اللزوم وأن أمارس فيها هوايتي بالعزف على الكلارينت، وأن يحتوي المطبخ فيها على جزيرة في وسطه.
رفاق حياتي	زوجتي وولدينا الشابين.
مصادر دخلي (دخل الأسرة)	مؤسستي للطباعة والتي تقع في المركز التجاري لمدينة Boulder، واستثمارات عقارية، ومؤسسة زوجتي لخدمات الإنترنت.
دخلي السنوي	300.000 دولار.
صافي قيمة ممتلكاتي	1.400.000 دولار.
حلقتي الاجتماعية	عدد قليل من الأصدقاء الحميمين مع عدد كبير من المعارف.
نشاطاتي في أوقات الفراغ	التزلج على الثلوج مع أفراد أسرتي، والعزف على الكلارينت، والقراءة، وزيارة الأصدقاء.
أحاسيسي تجاه الحياة	الشعور بالراحة، وبأنني محترم مهنياً، وبالطمأنينة المالية، وبالرضا تجاه حياتي الزوجية وحياتي المهنية، وبقيمة الوقت الذي أقضيه مع زوجتي وأولادي.

الشكل (2-4)

3- حدد أهدافاً قصيرة الأجل لنمط حياتك

لكي تمضي قدماً نحو تحقيق أهدافك الطويلة الأجل، حدد أهدافاً قصيرة الأجل ترتكز على إجاباتك عن الأسئلة التالية:

- ما هي الخطوات التي يتوجب علي اتخاذها لتحقيق أهدافي المعنوية الطويلة الأجل؟
- ماذا عليّ أن أتعلم لكي أستطيع اتخاذ هذه الخطوات؟
- ما هي الأهداف التي أريد الالتزام بتحقيقها خلال الأشهر الثلاثة القادمة؟
- ما هي الأهداف التي أنوي تكريس نفسي سعياً لتحقيقها خلال الأشهر الإثني عشر القادمة؟

4 - ضع أهدافاً مالية تنوي تحقيقها خلال سنة

سجل في دفتر يومية الازدهار أهدافاً ملموسة تنوي تحقيقها خلال سنة من الزمن، والتي من شأنها ان تدفع بك قُدماً نحو تحقيق أهدافك الطويلة الأجل لزيادة دخلك وصافي قيمة ممتلكاتك؛ واحرص على تعديلها في نهاية كل سنة حسبما يتطلب الأمر. فلو كان هدفك الطويل الأجل مثلاً هو زيادة صافي قيمة ممتلكاتك إلى أربعة أضعاف خلال سبع سنوات، فقد يكون من المناسب أن تجعل هدفك السنوي هو زيادة نسبتها عشرون بالمائة: وخطط من ثم لرفع هذه النسبة في كل سنة من السنوات الست التالية.

اجعل أهدافك المالية السنوية مشتملة على طرائق محددة لزيادة كلٍ من دخلك وصافي قيمة ممتلكاتك. ومن الخيارات المتاحة

لزيادة الدخل: زيادة المرتب، والحصول على أرباح أعلى من عمل خاص، والاستثمارات ذات العائدات الأكبر. أما زيادة صافي قيمة الممتلكات فقد تأتي من ارتفاع قيمة منزلك أو أية ممتلكات أخرى في حوزتك، أو من زيادة مدخراتك أو قيمة استثماراتك، أو من خلال تخفيض الديون المترتبة عليك.

احرص على مراجعة أهدافك السنوية مرة في الشهر على الأقل، مؤكداً على تكريس نفسك لتحقيقها. إذ أن هذه المراجعات سوف تساعدك على إبقاء تفكيرك البناء سائراً على الدرب السليم.

5- ضع أهدافك المالية على محك السوق

لكي تتأكد من أن أهدافك المالية هي أهداف واقعية وتتواكب مع قيمك الذاتية، تصرف كما لو أنك قد حققتها بالفعل، ثم تحرَّ عن الخيارات المتاحة لك. وبينما أنت تكتشف الخيارات المتاحة لاستثمار فائض من المال، على سبيل المثال، تخيل أنه قد توفر لديك مبلغ عشرة آلاف دولار وابدأ بالقراءة عن خيارات الاستثمار المتاحة لمثل هذا المبلغ. وخلال قيامك بذلك، راجع أهدافك، واستبدل أية معلومات خاطئة قد تكون لديك بحقائق ثابتة.

اشرع بعد ذلك في عملية الاستثمار الافتراضية. فإن كنت مهتماً بسوق الأسهم، اختر سهماً معيناً وابدأ بالتعامل الافتراضي به، محدداً عدد الأسهم الذي ترغب في شرائه والسعر الذي تنوي الشراء عنده، ثم تابع حركة هذا السهم، وتوصل في النهاية إلى اتخاذ قرار ببيعه عندما يصل سعره إلى حد معين. وعندما تفوق

أرباحك خسائرك، فكر جدياً في استثمار حقيقي في بعض الأسهم.

وعلى نحو مشابه، من شأن البحث عن منزل تشتريه بسعر أعلى مما هو مألوف لديك أن يشحذ نواياك على الشراء. فلو كنت ترغب في السكن في حي معين، قم بزيارة منزل معروض للبيع في ذلك الحي يتلاءم مع معاييرك وتتخيل أنك تعيش فيه. ثم اطرح على نفسك أسئلة عملية: هل سيروق لي الاهتمام بمتطلبات منزل بهذا الحجم؟ ما هي قطع الأثاث الجديدة التي ينبغي أن أشتريها؟ هل أن هذا الحي يحقق متطلباتي الأمنية؟ كيف سيؤثر انتقالنا للسكن في هذا المكان على أولادي؟ إذ قد تقنعك إجاباتك عن مثل هذه الأسئلة بمراجعة أهدافك المتعلقة بنمط حياتك الذي تتمنى الوصول إليه.

6- استخدم إستراتيجية واضحة لتحقيق أهدافك المالية

تشتمل الاستراتيجيات التي ترمي إلى زيادة الدخل على مقايضة الوقت بالمال، كما هي الحال في عمل خاص تقوم من خلاله بتقديم خدمات لزبائنك، أو في شراء بعض السلع ومن ثم بيعها لتحقيق الربح؛ أو من خلال إنشاء مصادر أخرى تدر دخلاً إضافياً كالاستثمار أو الحصول على حقوق نشر الكتب، أو إيرادات عقارات مؤجرة. ويمكنك اتباع واحدة من هذه الاستراتيجيات أو أكثر لزيادة ما تكسبه من مال. وإن كانت لديك وظيفة، على سبيل المثال، يمكنك أن تطالب برفع مرتبك، أو أن تحاول تحسين وضعك

في الشـركـة التـي تعـمل فـيـهـا، أو أن تبـحـث عـن وظـيـفـة أفـضـل. وبإمكانك أن تدعـم دخلك من العـمـل في تلك الوظيـفـة من خـلال متاجرتك ببعض المنتجات أو من خلال تأمينك الحصول على دخل إضافي. كما يمكن اتباع وسائل أخرى لتحقيق الأهداف التي تفرض إلى إنقاص الديون أو إلى زيادة المدخرات. ومهـمـا كـانت الطـريقـة التي اخترتها، احرص على أن تكون متوافقة مع قيمك الذاتية، وأن تتوصل من خلالها إلى نمط الحياة الذي تصبو إليه.

وبعد أن تتخذ قرارك بشأن الاستراتيجيات التي تنوي اتباعها، تبين مـا هي المعلومـات أو المهـارات الجـديدة التي يتـحـتم عليك الحصول عليها لتطبيق هذه الإستـراتيـجيـات. ومن ثم، دمّج كل ما يلزمك القيام به ضمن مخططك العام.

7- كن مستعداً لتعديل أهدافك

حدد أهدافك واضعاً نصب عينيك احتمال نشوء حاجة إلى إجراء بعض التعديلات عليها عندما تطرأ بعض الظروف التي تنشأ فـيـهـا تغـيـرات داخليـة أو خـارجيـة. وانوِ على تصـفـيـة ذهنك، في حالات كتلك، من خلال التحدث عما يشغل بالك إلى رفيق نجاحك أو إلى أي شخص ترتاح إليه.

8- تخيل أنك قد حققت أهدافك

تستطيع من خلال التخيل الزيادة من تقديرك للفرص التي قد تصادفها بينما أنت سائر نحو تحقيق أهدافك. وتشتمل التخيلات

الأكثر فعالية على تصورات ذهنية مع ما يرافقها من حالات حسية.
وفيما يلي واحد من الأساليب المجدية:

- اجلس في كرسيك جاعلاً ظهرك مستقيماً بقدر الإمكان، مصالباً قدميك عند الكاحلين أو باسطاً إياهما على الأرض، وواضعاً يديك فوق حجرك باسترخاء. ولكي تركز انتباهك، خذ نفساً عميقاً لعدة مرات متتالية، مراقباً حركة صدرك وبطنك عند القيام بعمليتي الشهيق والزفير. وإن كان ذهنك ناشطاً بحدة، فراقب ذلك بهدوء ودون أن تأتي بأية محاكمة بينما تتابع التنفس بعمق.
- عندما تشعر بالاسترخاء، عد إلى طريقتك المعتادة في التنفس، وتخيل أنك قد حققت واحداً من أهدافك الطويلة الأجل - سواء كان متعلقاً بطموحاتك المالية أو بنمط الحياة الذي تصبو إليه. تصور نفسك تعيش في تلك الحالة من السيادة، مستمتعاً بنجاحك ومتحدثاً إلى آخرين عن رضاك وفخرك وسعادتك بما حققت. وابق جالساً مع ذلك التصور وتلك المشاعر لعدة دقائق.
- ردد بعد ذلك في ذهنك عبارات تأكيدية تعقب كلاً منها بكلمة القوة، مثل: "لقد حققت هدفي" (كلمة القوة)، أو "إنني أعيش في المنزل الذي طالما حلمت به" (كلمة القوة)، أو "إن عملي يدر علي مبلغ - دولار شهرياً" (كلمة القوة)، أو "إنني مقتدر ولدي ما يزيد عن حاجتي من مال" (كلمة القوة). استمر في تخيل تجربة تحقيق الهدف، بما في ذلك الحالات الحسية التي ترغب في التوصل إليها. وأثرِ هذا التخيل بأية وسيلة ترغب

فيها، ربما من خلال تصورك للأشخاص الذين تنوي التحدث إليهم عن نتائج جهودك. وإن تَعجَّب عقلك من ذلك، فأعده برفق إلى نقطة التركيز، متذوقاً الإحساس بالنجاح. أما إذا ظهر لديك تخوف أو قلق، فأعد تكرار كلمة القوة إلى أن يتلاشى الشعور الهدام.

- اجلس مع تخيلك وما يرافقه من أحاسيس لأية فترة من الزمن تشاء. وعندما تصبح جاهزاً، عُدْ بانتباهك إلى جسدك بلطف، خذ نفساً عميقاً، وافتح عينيك.

9- تخلص من المنغصات الناجمة عن التقدم البطيء

تبين أية منغصات قد تنجم عن الوتيرة المعتدلة التي يسير عليها تقدمك. وتذكر بأن عقلك لا يتقبل عادة إلا التغيير الكبير في الدخل مع ما يرافقه من سداد سريع للديون أو تحقيق سريع لرغبات مادية، الأمر الذي يؤدي إلى اعتراض سبيل تقدمك. فإن كنت مديناً بمبالغ كبيرة، افعل ما بوسعك للتغلب على تحريضات نابعة عن الرغبة في الوصول الفوري إلى حالة من الرضا والاكتفاء. إذ أن التخلص من الديون غالباً ما يتطلب صبراً ودراية بالمشاعر التي تقود بتطلعاتك إلى أبعد مما يمكنك تحقيقه.

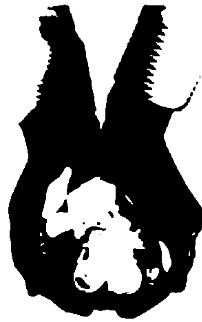
وفي أي وقت تشعر فيه بمنغصات ناجمة عن وتيرة التقدم الأبطأ مما تتمنى، كرر التصريحات الملائمة مختتماً كلاً منها بكلمة القوة، مثل:

- إنني مستعد للسير ببطء لكي أتمكن من التقدم إلى الأمام. (كلمة القوة)

- إنني أتخلى عم مقاومتي لتطوير إستراتيجية عملية. (كلمة القوة)
- إنني أرغب في تطوير إستراتيجية عملية. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بتطوير إستراتيجية عملية. (كلمة القوة)
- لدي إستراتيجية عملية. (كلمة القوة)
- إنني مستعد لتعديل تطلعاتي. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من مخاوفي تجاه القيام بالتغييرات. (كلمة القوة)
- إنني عازم على استخدام النقود أو الشيكات بدلاً من استخدام بطاقات الائتمان. (كلمة القوة)
- لدي ما يكفي من المال لشراء ما أحتاج إليه. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من خوفي من أن أصبح مقتدراً. (كلمة القوة)
- إنني أريد أن أصبح مقتدراً. (كلمة القوة)
- إنني مقتدر. (كلمة القوة)
- إنني اكسب بسهولة وبشكل مستمر مبلغ - دولا شهرياً. (كلمة القوة)

القسم الثاني

نحو هوية مالية جديدة



مقدمة

إن هويتنا المالية، والتي تُشكلها أفكارنا وقناعاتنا وأحاسيسنا وعلاقاتنا بالمال، ما هي إلا أحد جوانب شخصيتنا. فعندما تتبدل هذه الشخصية، تتبدل معها هذه الهوية، والتي هي بمثابة معيار لعافيتنا المالية. ومما يسترعي الاهتمام هو أن الدراسات التي أجريت على أشخاص يعانون من اضطراب انفصام الشخصية، أو من اضطراب تعددية الشخصية(*)، تشير إلى أنهم عندما ينتقلون من شخصية إلى أخرى تطرأ عليهم تبدلات فيزيولوجية تترافق مع تبدل الشخصية. وتقول أخصائية الاضطرابات العصبية ومؤلفة كتاب: Molecules of Emotion الدكتورة Candace Pert في محاضرة مسجلة على قرص مدمج بعنوان: جسدك هو عقلك الباطن. "إن أجسام الناس تختلف اختلافاً فعلياً عندما تختلف شخصياتهم".

بعد أن قرأت عن هذه الظاهرة لأول مرة في مطلع الثمانينيات، وكنت وقتها أعاني من اضطرابات جسدية ومن مشكلات مالية، أحسست بالترابط بين صحة كل من العقل والجسد والأمور المالية: واستخلصت من ذلك أنه لكي أصبح بصحة جيدة جسدياً وفكرياً ومالياً علي أن أغير شخصيتي، وذلك باستبدال الشخصية المعتلة المحتاجة والمختلة مالياً بأخرى سليمة قوية وقادرة على تحقيق الازدهار. وليس لدي من شك بأن التحول

(*) multiple personality disorder, dissociative identity disorder على الترتيب. (المعرب).

الذي أحرزته في هذا المجال قد ساهم في تحقيق ما توصلت إليه بعد ذلك من تحسين في ظروفي المالية.

ولكي تبدأ في تحويل شخصيتك بغية التوصل إلى عافية مالية، من المفيد أن تدرك أن كلاً منا لديه في داخله عدة شخصيات تظهر كل واحدة منها في ظروف متباينة كالعمل أو الاجتماعات أو اللقاء مع الأصدقاء أو الأقارب. وفي الحقيقة، يرى الدكتور Frank W. Putnam، مؤلف كتاب: -Di agnosis and Treat ment of Multiple Personality Disorder] أو بالعربية: تشخيص ومعالجة اضطراب تعددية الشخصية]، أن المصابين بهذا الاضطراب لا يختلفون عن الأصحاء إلا بدرجة حدة المعاناة من هذا الاضطراب. إذ أن المصابين به: ينتقلون إلى مسافة أبعد بين شخصية وأخرى، ويحتفظون في ذاكرتهم عند انتقالهم بمعلومات متقاطعة أقل.

ولكي تزداد تفهماً لكيفية تأثير اختلاف الشخصيات على العافية المالية، تصور جسدك كنُزُلٍ يقطنه عدد من الشخصيات التي قد يكون من بينها طفل خبيء جريح يستجدي السلوان، ووالد (أو والدة) ينزع أحدهما إلى الانتقاد مصمماً على إضعاف ثقة ذلك الطفل بنفسه، وفتى متمرد ما من شعور لديه بالمسؤولية تجاه المال، وشخص بالغ راشد يفهم ما يحتاج إليه هذا النُزُل لكي تسير الأمور فيه على ما يرام، ويعرف كيفية تدبر المال على نحوٍ سليم، كما في الشكل (II-1) .إن كل شخصية من هذه الشخصيات تلعب دوراً هاماً

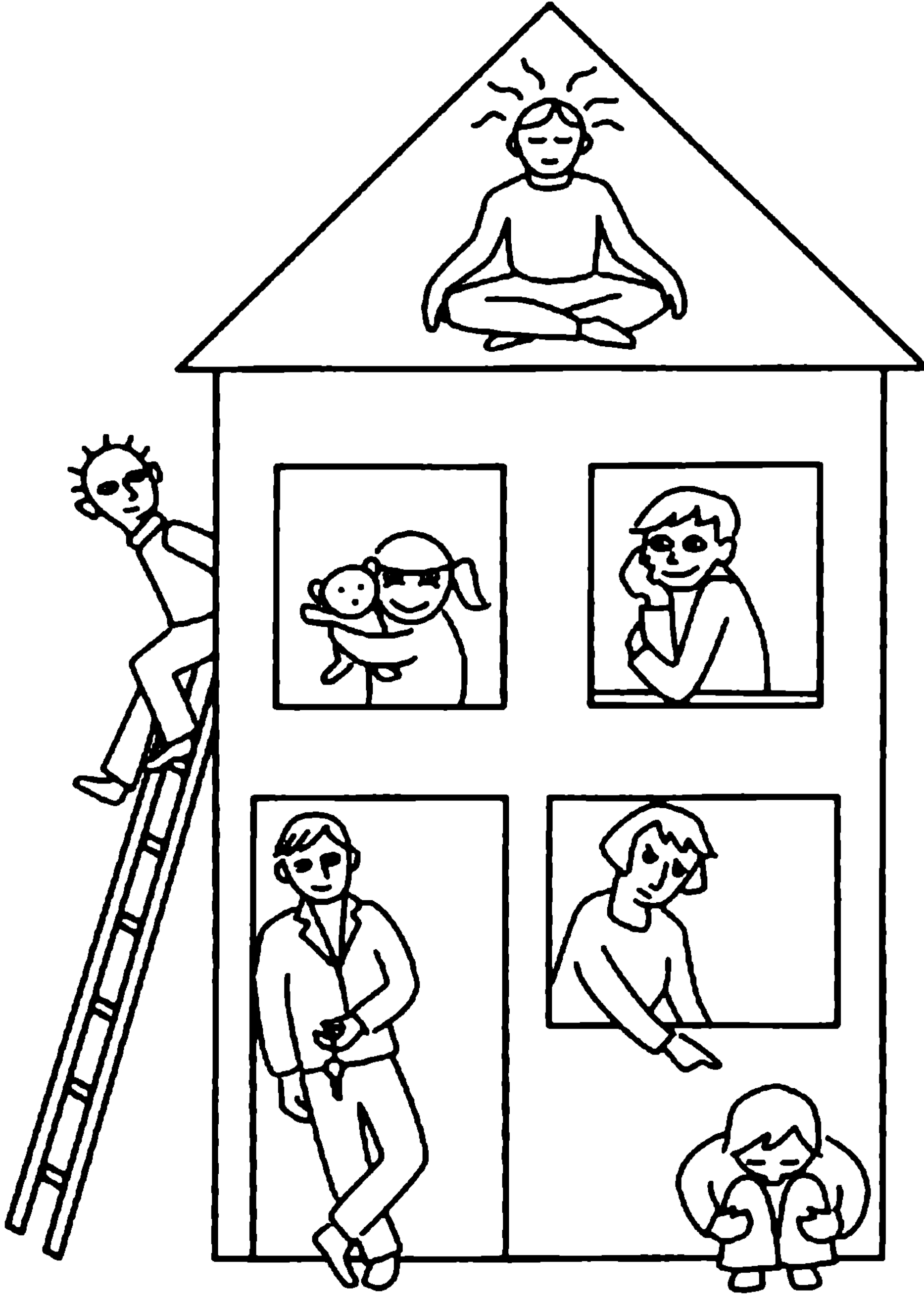
في كل ما يجري في هذا النُزُل، وتتبادل فيما بينها بالاستحواذ على السلطة فيه: ففي العلاقات الأسرية، قد يكون الربان هو ذلك الوالد المولع بالانتقاد؛ وفي مجال العمل، قد يكون الفتى المتمرد؛ أما في الظروف التي تعزز التحديات، فقد يكون الطفل الجريح هو القائد المسيطر. وفي الشروط المثالية، يحتفظ الشخص البالغ الراشد بالسلطة في الحالات المتعلقة بتدبر المال؛ إلا أن هذا الأمر يختلف عند الكثير من الناس، إذ أن ذلك البالغ الراشد يقبع في المؤخرة ساكناً، تاركاً للآخرين الحرية في الاستحواذ على زمام الأمور، ما يقود في نهاية المطاف إلى مشكلات مالية.

كثيراً ما يسيطر الطفل الجريح، أو الفتى المتمرد، أو الأب المولع بالانتقاد على السلوك: ما يؤدي إلى الإحساس بعدم الارتياح، أو الغرق في الديون، أو عدم كسب ما يكفي من مال، أو الافتقار إلى حفظ السجلات، أو التسوق القسري، أو رفض دفع الضرائب، أو التأخر الدائم في تسديد قيم الفواتير. وقد يجلس البالغ الراشد متفرجاً على ما يدور حوله إلى أن يطلب الآخرون مساعدته، معربين عن التزامهم، وعندها يصبح البالغ الراشد أكثر جاهزية لتنسيق عمل أفراد فريقه بغية المحافظة على سلوكيات مالية سليمة.

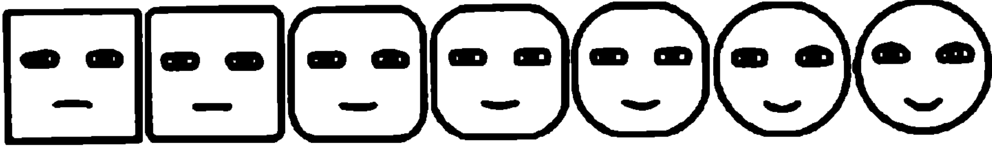
ولكي تُكوِّن هوية مالية تتسم بتدبر مسؤول المال، من الأساسي أن تعترف بذلك البالغ الراشد الذي يكمن فيك وأن تدعمه، ذلك الشخص الذي كثيراً ما ينتظر حتى يحصل على التزامات واعية من باقي اللاعبين قبل أن يبدأ بممارسة صلاحياته. وبعد أن تسلم

مقاليد السلطة لتلك الشخصية، يمكنك اتباع بعض السبل لإرضاء الشخصيات الأخرى التي تتنافس فيما بينها لكي تسترعي اهتمامك، بحيث لا تعود بحاجة إلى فرض سيطرتها على الآخرين. وبذلك تصبح جميع الشخصيات، التي اتفقت على أن تعمل جنباً إلى جنب، قادرة على مساعدتك في سعيك للتقدم نحو ظروف معيشية أكثر إرضاء.

وبتشجيع البالغ الراشد على الإمساك بزمام الأمور، يستطيع المرء أن يغير من سلوكه بشكل كبير، محولاً نفسه من شخص مدين ذي دخل غير كافٍ يعتمد على الآخرين (على سبيل المثال)، إلى آخر مقتدرٍ حرٍ مستقل. وبسبب ما يتضمنه هذا التحول من إعداد وتنسيق، فالتبدل في الشخصية لن يحصل على الفور (كما يحصل في حالة اضطراب انفصام الشخصية مثلاً)، بل هو يتبدى بشكل تدريجي خلال فترة ممتدة من الزمن، كما في حالة تحول المربع إلى دائرة في الشكل (2-II).



الشكل (II-I) : من هم الذين يسكنون في نزُلك؟



الشكل (2-II) : هل انت مستعد لأن تتقدم ببطء في تحويل شخصيتك لكي تحظى بالعافية المالية في نهاية المطاف؟

بينما أنت تتقدم بوعي من خلال تحولات ملموسة، سوف يلحظ فيك الآخرون تغيرات دقيقة كل يوم تقريباً. إذ أن تبدلاً بسيطاً في أحد مواقفك، على سبيل المثال، قد يقود إلى فكرة جديدة تولد لديك شعوراً أكثر راحة وسلوكاً عملياً أفضل، وهذان بدورهما يحفزان تحسناً في ظروفك المعيشية. وإن كان طفيفاً، إلا أنه تحسن ملحوظ. ومع مرور الزمن، سوف تتراكم هذه التحسنات لتشكل تبدلاً هاماً في وضعك المعيشي. وينطبق كل ذلك على ازدهارك المالي.

ومن ناحية أخرى، فالتوجه نحو إجراء التغييرات على نحو أقل وعياً من شأنه أن يقود المرء إلى الركود. إذ كثير من الذين يسعون إلى تغيير وضعهم المالي بسرعة، مبدلين بعضاً من سلوكياتهم المالية أملاً في جمع ثروة خلال وقت قصير، يفقدون حماستهم عندما لا يحصلون إلا على تغير طفيف في وضعهم المالي. وحتى عندما يطرأ تبدل سريع حقيقي، سوف تنجم عنه فوضى عارمة في ذلك "النُزُل" تستمر إلى أن يتم إجراء تعديلات داخلية وخارجية، الأمر الذي عادة ما يتطلب وقتاً غير قصير. ولهذا السبب بالذات، فإن بقاءك واعياً للتحولات البسيطة مدركاً أنك تسير بخطى متأنية - ولست

تقفز قفزاً - نحو وضع مالي جديد، من شأنه أن يجعل العملية برمتها ممتعة وأكثر إرضاء.

إن الأشخاص الذين يتبعون نهجاً شمولياً في قيامهم بإجراء تعديلات طفيفة على عناصر هويتهم المالية سوف يحصلون على تحسن دائم في علاقاتهم بالمال. وعلى الرغم من التصميم الأكيد يبقى احتمال التعرض لنكسات من حين لآخر قائماً، لأن بعض جوانب الهوية التي سبق تكوينها قد تكون من القوة بحيث تتمكن من إعاقة التقدم. دعونا ننظر إلى المثال التالي: عندما كانت Denise في الخمسين من عمرها، كانت تمتلك عملاً خاصاً تقوم بإدارته، وكان نمطها المالي آنذاك هو "امتلاك قدر من المال كافٍ فحسب"، وقد نجحت في إجراء تغييرات كافية على هويتها المالية، ما مكنها من ادخار مبلغ عشرة آلاف دولار، واستمرت في زيادته بادخارها بضع مئات من الدولارات شهرياً. وبعد سنة من محافظتها على هذا الفائض بفخر، صارت تشعر بالطمأنينة معتبرة نفسها أنها قد أصبحت تمتلك أكثر مما يكفيها من مال، فقررت توسيع عملها. ولم يمضِ وقت طويل على بدء الأرباح الجديدة بالتدفق عليها، في وقت لم تكن فيه قد اعتادت على تدبر مثل ذلك الكم من المال وصارت شديدة الانشغال، حتى غدت هذه السيدة متأخرة في مسك سجلاتها المالية. وبعد ستة أشهر من بداية التوسع، تبين لها أنها قد اشترت أجهزة مكتبية بالدين أكثر بكثير مما كانت بحاجة إليه، فصارت ديونها مساوية لما ادخرته من مال. وبذلك عادت ثانية إلى ما كانت عليه من نمط مالي، فغدت لا تمتلك من المال إلا ما يكفيها فحسب.

ولكن بسبب رؤيتها الشمولية، تمكنت Denise من تحليل الوضع دون أن تعود إلى عادتها القديمة في ازدراء نفسها. فاكتشفت من خلال ذلك أنها كانت تحتفظ في ذهنها بمخاوف من أثر الثروة على نمط حياتها. تلك المخاوف التي كانت على الأرجح مسؤولة عن إرجاعها إلى نمطها المالي القديم. ونتيجة لذلك، ارتأت أن تطوير هوية مالية جديدة من الممكن أن يشتمل على التراجع ببضع خطوات إلى الوراء بغية التوصل إلى نمو متكامل. وبعد ذلك بأشهر، عادت Denise إلى مسارها السليم، متفهمة أن اهتمامها بمالها كان عاملاً أساسياً في تطوير هوية مالية سليمة.

وللتقليل من أثر عامل الهوية إلى أدنى حد ممكن، ستتمكن من خلال أدائك للتمارين الواردة في القسم الثاني من هذا الكتاب من استبدال الأفكار والقناعات والأحاسيس والسلوكيات التي تدعم هويتك المالية الراهنة بشكل تدريجي، ولكن بوعي وإدراك. وكما يشتمل برنامج التدريب في رياضة كمال الأجسام على تمارين معينة تختص كل فئة منها بمجموعة معينة من العضلات، كالعضلة ذات الرأسين biceps أو الثلاثية الرؤوس triceps أو العضلة الدالية deltoids، كذلك يتطلب برنامجنا هذا لتنمية العضلات المالية تركيزاً تبادلياً على الأفكار والقناعات والأحاسيس من جهة، وعلى السلوكيات المالية من جهة أخرى، للتوصل إلى مستقبل اكثر امناً وطمأنينة. وكما تتحرك عدة مجموعات من العضلات في آن واحد أثناء القيام بأحد التمارين الرياضية، تتحرك الأفكار والقناعات والأحاسيس كوحدة متكاملة للتأثير على السلوك المالي (انظر

الشكل II-3) .وكنتيجة لذلك، فالتركيز على مجموعة واحدة منها سوف يؤثر تلقائياً على نظيرتيها مفيراً للقوى الفاعلة في وضعك المالي.

ولإلقاء نظرة سريعة على العلاقة التبادلية بين الأفكار والقناعات والأحاسيس وعلى تأثيرها في السلوك المالي، تطلع إلى عمل بسيط يتمثل في تسديد قيمة فاتورة بطاقة الائتمان. إذ أن فكرة: "علي أن أسدد قيمة هذه الفاتورة" عندما تقترن بقناعة مثل: "إن عدم تسديد قيمة هذه الفاتورة سوف ينعكس سلباً على مرتبتي الائتمانية"، ثم تجتمعان مع التخوف من نتائج عدم التسديد، سوف تحفزك المحصلة على انتهاج سلوك دفع قيم الفواتير في مواعيدها.



الشكل II-3 كيف تتفاعل افكارك وقناعاتك واحاسيسك للتأثير في سلوك مالي لديك؟

وعلى الرغم من أن عناصر الأفكار والقناعات والأحاسيس هي عناصر مترابطة مع بعضها البعض، فالنظر إلى كل منها على انفراد - كما في التمارين الخامس والسادس والسابع - يزودك بوسائل أكثر صلابة وأقل تعقيداً للمضي قدماً نحو التغيير المنشود. وحيث أن تبين الأفكار - بالنسبة لمعظم الناس - هو أكثر سهولة من

تبين القناعات والأحاسيس، فسوف نبدأ هذا القسم من الكتاب باستبدال الأفكار التي تحد من قدراتنا، منتقلين بعد ذلك إلى العمل على تغيير القناعات والأحاسيس قبل أن نشرع في تفحص السلوكيات المالية وعلاقاتها، والتي تنعكس من خلال طريقة تدبرك لشؤونك المالية. وفي حقيقة الأمر، فإن فعالية حركات هذه التمارين ومردودها لا يختلفان عندما يقوم المرء بأدائها بأي تسلسل يروق له.

ختاماً، فإن السير قُدماً نحو هوية مالية جديدة من خلال التركيز على الأفكار والقناعات والأحاسيس المالية سوف يكون من دون معنى إن لم يرافقه تفهم لنظيراتها الشخصية. وبما أن العلاقات المالية تعكس علاقة المرء بنفسه، فقد اشتملت بعض الحركات الواردة في هذا القسم على أفكار وقناعات وأحاسيس المرء تجاه نفسه وما يرافقها من سلوكيات.





استبدال الأفكار المالية غير البناءة

"يجب ان تحقق النجاح المالي في ذهنك قبل ان تستطيع تحقيقه على صعيد الواقع بوقت طويل."

Brian Tracey

رغم أن حركات التمارين في برامج تدريب رياضة كمال الأجسام تركز كل واحدة منها على مجموعة معينة من عضلات الجسم، إلا أن الطريقة التي يتعامل بها الرياضي مع نفسه تساهم كذلك في تحقيق نجاحه المنشود. فالتشجيع الذاتي المتكرر، والتطلعات نحو نتائج إيجابية، والتصميم على اتباع إرشادات المدرب، تساهم مجتمعة في دفع الرياضي قدماً نحو الأمام. وبشكل مشابه، فإن أي برنامج يتم إعداده بغية تنمية العضلات المالية يجب أن يشتمل على تطوير أفكار المرء الإيجابية عن نفسه وعن المال والتي تساهم في تحقيق الأهداف المنشودة.

وتصبح الحاجة إلى استبدال الأفكار المالية غير البناءة جلية عندما يتقبل المرء مبدأ أن الأفكار والقناعات والأحاسيس تشكل مجتمعة واقعه. فعندها يصبح من الواضح كيف يساهم الحوار الذاتي السلبي في تكريس الكسب المحدود، أو الخسارة المالية، أو الديون المستديمة. وغالباً ما تترافق هذه السلبيات مع التخوف من خسارات محتملة أو من نتائج كارثية ناجمة عن عدم توفر المال الكافي. ولكن عندما يتم شحن العقل بأفكار إيجابية رحبة، سيصبح بالإمكان، انطلاقاً من هذا المفهوم، الحصول على موارد مالية لا يستهان بها.

الأمر لا يتعلق مطلقاً بالمال

وراء أي حوار ذاتي حول الشؤون المالية هناك موضوعات أكثر عمقاً تتصل بعلاقاتنا بأنفسنا وبالآخرين. وبالتالي، فإن إنشاء أفكار تترجم إلى علاقة متطورة بالمال يستلزم شيئاً من التفهم لما تمثله أفكارك المالية الراهنة على صعيد الواقع. وكطريقة سليمة لاكتشاف الموضوعات الحقيقية التي تعبر عنها من خلال أفكارك عن المال هي أن تعترض هذه الأفكار مقاطعاً إياها بالعبارة التالية: "إن الأمر لا يتعلق مطلقاً بالمال، بل يتعلق دائماً بعلاقتي بنفسي وبالآخرين". ثم تفحص بعد ذلك ما تعكسه مشكلاتك المالية في حقيقة الحال. ولعل في المثال التالي ما يوضح هذه الفكرة.

لقد كانت Donna تشتكي باستمرار من أن عدم شعور زوجها Bob بالمسؤولية تجاه الأمور المالية كان يضعها تحت ضغط شديد،

مولداً لديها مخاوف من أنه لو حدث مكروه لأي منهما فسوف لن يكون لديهما ما يكفي لتغطية تكاليف العلاج، أو حتى لتغطية نفقاتمها اليومية. بعد أن أوضحت لها أن المال لم يكن هو المشكلة، سألتها أن تخبرني عما كان حقاً يشغل بالها. فشرحت لي هذه السيدة كيف أنها وزوجها لم يكن لديهما من أحد يلجؤون إليه طلباً للمساعدة، وكيف أنها كانت تخشى أن تجد نفسها ذات يوم وحيدة في خضم من المشكلات. وبعد طرحي لأسئلة إضافية، تذكرت Donna أنها عندما كانت في المدرسة الابتدائية كان والداها يعملان وكانا يصران على ضرورة عودتها إلى المنزل فور انتهاء دوامها في المدرسة يومياً. وحيث أن أسرتها لم تكن على علاقة طيبة بالجيران، كانت تلك الطفلة الوحيدة لأبويها تتساءل عما يمكنها فعله لو أن شيئاً ما قد حصل بينما كانت بمفردها في المنزل. وما زاد الطين بلة، أن أزمات طفيفة كانت تقع من حين لآخر، فتتركها خائفة لأيام عديدة من بعد.

كما تبين لها كذلك أنها كانت غاضبة من زوجها لأنه لم يكن يقدم لها الدعم المعنوي الكافي، وأنها وجدت أن تفكيرها في حالتهما المالية كان أقل بأساً من التعبير عن غضبها تجاه زوجها أو مطالبته بأن يكون أكثر تفهماً لمشاعرها، أمران قد لا يدفع أي منهما به إلا إلى الهروب منها فزعاً. واستخلصت من كل ذلك أن اهتمامها بالمال كان في حقيقة الأمر ناجماً عن مخاوفها من أن تُترك وحيدة. ولم يمضِ وقت طويل حتى بدأت Donna باستخدام أساليب مدروسة للتخلص من غضبها وأخرى لتمتين علاقاتها بالآخرين، ما أدى إلى التخفيف من اضطرابها الذهني.

وفي الوقت نفسه، تعلمت هي وزوجها كيف يتبادلان الحديث عن اهتماماتهما الحقيقية، متخلصين من معظم التوتر الذي كان قد نشأ بينهما. وبقدر ما كانا يزدادان صدقاً مع بعضهما البعض، بقدر ما كان تركيزهما على الموضوعات المالية يتضاءل. وعوضاً عن استمرارهما في الشجار حول المشكلات المالية المحتملة، تحولا خلال وقت قصير إلى البحث عن إستراتيجيات لزيادة دخلهما. ومن خلال هذه التجربة، أدرك كل منهما أن تركيز اهتمامهما على التفكير في المحنة المالية كان يخفي وراءه احتياجات معنوية دفينة - ذلك الإدراك الذي ساعدهما على مواجهة شؤونهما المالية برؤية مشتركة.

إلى صوت من أنت تصغي؟

بما أن علاقتنا بالمال تعكس جزئياً علاقتنا بأنفسنا، فمن شأن حديثنا مع أنفسنا أن يؤثر على وضعنا المالي. وبالتالي، فمن الضروري أن تحدد مصادر أصواتك الداخلية ووجهات نظرها. ومن خلال تصورك لنفسك على أنك نُزُل تسكنه عدة شخصيات مختلفة، تبين أن لكل واحدة منها صوتها الذي تعبر عنه من خلال الأفكار. فعندما ترتدي ملابسك صباحاً، على سبيل المثال، قد يقول لك الوالد الحاد الانتقاد: "إن ملابسك في حالة يرثى لها، وشعرك ملخبط، ولسوف يسخر الناس منك". أما الطفل الجريح فقد يتدخل قائلاً: "لم يتوفر لدي المال يوماً لكي أشتري ملابس جديدة". وقد يصرخ الفتى المتمرد بأعلى صوته: "أنا لا أبالي بأي مظهر أبدو عليه، ولا بما يقوله الناس عني". وفي غالب الظن أن

البالغ الراشد سوف يقول: "لا عليك، ثيابك تبدو في حالة مرضية، وعلى أية حال، فما يهم حقاً هو مظهرك الداخلي لا الخارجي".

وحيث أن أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك هي التي تشكل واقعك، فإن فرقة الإنشاد المؤلفة من أصواتك الداخلية، والتي عادة ما تنشد في عقلك أناشيدها، هي التي تحدد الأفكار التي تعتنقها تجاه نفسك وتجاه المال. فالألحان الإيجابية ترعى تجربة حياة ممتعة ووضعاً مالياً مريحاً، بينما تساعد السلبية منها على التسبب في الوصول إلى نتائج عكسية. ولكن من حسن الحظ أن التفكير السلبي ولو أنه صار عادة لديك، فبالتصميم يمكنك أن تستبدله.

من شأن تغيير طبيعة حوارك الذاتي أن يقود بك إلى علاقات أفضل وإلى وضع مالي جديد. وعلى سبيل المثال، فاستبدالك للوالد النزاع إلى الانتقاد بآخر يهتم برعايتك والإطراء عليك وتشجيعك باستمرار سيساعدك على إنشاء علاقة ذاتية تتسم بالمحبة والمساندة وتنعكس من خلال مظاهر مادية ومعنوية ومالية.

إنشاء عادات تفكير جديدة

يتطلب استبدال الأفكار التي تبقيك عاجزاً عن تحسين وضعك المالي بأخرى تقود بك نحو المزيد من الازدهار يقظة وحرصاً على إنشاء عادات تفكير جديدة. وتبدأ اليقظة عادة من خلال ملاحظتك لطبيعة حوارك الذاتي وكيف يمكن أن يكون متسبباً في إعاقة تقدمك المالي. استخدم الجدول المبين في الشكل (5-1) لكي تصبح على دراية بالتباينات في لهجة الحوار التي تميز بين الأفكار

البناءة وغير البناءة؛ واربطها من ثم بعاداتك في التفكير. وفي كل مرة تجد فيها نفسك منغمساً في أفكار غير بناءة، فكر في كيف يمكن لهذه الأفكار أن تكون مؤثرة في أوضاعك المالية. فلربما كنت تسترجع عادة ذكريات عن أيام كنت تفتقر فيها إلى دعم معنوي في أسرتك. إذ أن هذا النوع من التفكير يمكن أن يتحول على صعيد الواقع إلى كسب أقل مما تستحقه من دخل أو إلى غرق مزمن في الديون. وعندما تصبح على دراية بمثل هذا التفكير سوف يغدو بإمكانك أن تختار تركيز اهتمامك على الحاضر بدلاً من تركيزه على الماضي، وأن تعي المساندة التي يقدمها لك الآخرون؛ وهذا ما يولد لديك الطبيعة الإيجابية في التفكير.

افكار غير بناءة	افكار بناءة
بال قلق حالمستقبل.	أمل في مستقبل واعد.
أسف على الماضي.	تقبل لما حصل في السابق.
استخدام عبارات سلبية مثل: لا أستطيع، أو سوف لن.	استخدام تعابير توكيدية إيجابية مثل: أستطيع، أو سوف.
التخوف من الوقوع ضحية لأمر ما.	تطلعات نحو ظروف أفضل.
إهمال لنفسك ولقدراتك.	ثقة بنفسك وبقدراتك.
توقع الافتقار إلى أشياء هامة.	تقدير ما لديك من أشياء.
عدم احترام لإنجازاتك.	احترام ما قد حققت.
نقد ذاتي.	إطراء ذاتي.

الشكل (5-1)

يحتل القلق تجاه المستقبل مكان الصدارة في قائمة الأفكار غير البناءة، كما يمثل طابعاً مشتركاً لتفكير أولئك الخائضين في المشكلات حتى الرُكَب. ويتصف هذا النوع من التفكير بقدرته المتميزة على الإعاقة كونه يثير المخاوف من احتمالات لم تحصل بعد، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة حظوظها في الحصول لاحقاً. وبشكل مشابه، فالتأسف على ما مضى من سلوكيات أو ظروف يعترض سبيل التقدم لأنه يوجه الانتباه إلى جروح قديمة، ما قد يعزز بقاء الحالة الداخلية القديمة. غير أن توقع الحصول على نتائج مزدهرة من دون الندم على ما فات أو القلق حيال المستقبل يساعد على انتهاج سلوكيات عملية أفضل. ولكن تطوير مثل هذا النوع من الرؤية الإيجابية يتطلب من معظم الناس كماً لا يستهان به من التدريب والمثابرة.

تهدئة العقل

إن أكبر تحدٍ تواجهه محاولات تغيير أنماط التفكير المعتادة ينشأ عادة من عقل لم يسبق له أن تدرب، إذ غالباً ما يحلو للعقل أن يقفز في تركيزه من نقطة إلى أخرى تلبية لأصوات الشخصيات المتباينة التي تنطلق في ذلك النُزُل مناشدة العقل أن يعيرها اهتمامه. ولكي تعمل هذه الشخصيات بفعالية كفريق واحد، يجب عليها أن تتفق فيما بينها على الاقتداء بتوجيهات شخصية البالغ الراشد، ذلك الذي يعلم بغايات ورغبات كلٍ منها وبكيفية إرضائها.

قد تطالب بعض الشخصيات القابعة بداخلك بصخب، على سبيل المثال، بالحصول على ثروة من المال دون إبطاء، بينما أن البالغ الراشد الذي يعلم أن ذلك لا يخدم مصالحك على أحسن وجه، قد يرشدك إلى اتباع خطة ترمي إلى زيادة دخلك وتحترم قيمك الشخصية وتنمي قدراتك الإبداعية في آن واحد. وفي الوقت نفسه، قد تجد نفسك مندفعاً نحو زيادة وعيك المالي واستخدام تقنيات. إدارة الأموال، أمران يمنحانك قدرة أكبر على التعامل مع الدخل المتزايد. ولكن لا يمكنك أن تستمع إلى كل هذه الإرشادات إلا إذا أنت أصغيّت إليها بعقل هادئ.

الأفكار الجديدة وعامل الهوية

لن يستطيع الوقوف حائلاً دون استبدالك للتفكير السلبي بآخر إيجابي إلا تلك المقاومة التي تعترض توصلك إلى شخصية تنعم بالرضا والسعادة. ورغم الأحلام بالتمتع بمثل هذه الأحاسيس التي تراود الناس يوماً بعد يوم، فإنهم عندما يبدؤون في تحقيق غايتهم كثيراً ما يبدون ميلاً نحو مقاومة ذلك، ويرجعون إلى أنماطهم القديمة في التفكير لأنهم لم يُنشؤوا نهجاً للتعامل مع النتائج الإيجابية المتعاقبة. إذ أن الشعور المتكرر بالارتياح، وهو أحد الآثار الجانبية للتفكير الإيجابي، من شأنه أن يشوش أولئك الذين اعتادوا على الحصول على شيء من الراحة من خلال حالات الأسى التي ألِفوها.

وبالإضافة إلى الانجذاب نحو الراحة التي يجدونها في الحالات المألوفة لديهم، فإن حديثي العهد بالعادات الجديدة في

التفكير يخضعون كذلك لتأثير التوقعات التي اعتادوها من قبل. فعندما تمضي بهم الحياة بيسر لأسابيع متواصلة، على سبيل المثال، فأولئك الذين تعودوا على مصادفة الصعوبات المتلاحقة سوف ينحون إلى توقع حصول أمر يكرهون - وهذا ما يمثل تفكيراً غير بناء من شأنه أن يؤثر في واقع الأمور. ولكن من حسن الحظ أن إدراك مثل هذا النوع من المقاومة بإمكانه أن يحافظ على المسار السليم للتفكير الإيجابي.



حركات التمرين

تساعدك حركات هذا التمرين على زيادة تفهمك لأنماط تفكيرك الراهنة من خلال تعلمك لكيفية تهدئة عقلك وتركيز انتباهك. كما تعينك على تكوين أفكار بناءة جديدة تقود بك نحو هوية مالية عملية قادرة على تحقيق الازدهار.

1- اعقد العزم على الإصغاء إلى أفكارك

إن السعي لتغيير طبيعة حوارك الذاتي ولإتاحة المجال لانبثاق هوية مالية جديدة يبدأ بإدراكك لماهية أفكارك الراهنة عن المال، خصوصاً تلك التي تتسبب في نشوء المنغصات. فإن لم تكن قد أنشأت عادة الانتباه إلى أفكارك بعد، خصوصاً تلك التي تتعلق بالمال، صغ تصريحاً يؤكد قصدك، مثل: "إنني مستعد للانتباه إلى طبيعة أفكاري". ولكي تطور عادة تركيز انتباهك على أفكارك، اكتب هذا التصريح على عدة لوحات تضعها في أماكن متفرقة من منزلك، واحرص على تعليق إحداها بجانب سريرك لتقرأها كل صباح. وبالإضافة إلى ذلك، تحدث عن عزمك هذا إلى رفيق نجاحك، ودوّن التصريح في دفتر يومية الازدهار.

2- سجل أفكارك عن المال ومعانيها الضمنية

عندما تصبح متعوداً على الإصغاء إلى أفكارك عن المال، فالخطوة التالية على طريق تغيير حوارك الذاتي بحيث يمكّن هويتك المالية الجديدة من الظهور هي أن تكتشف المعاني الحقيقية

لأفكارك. ولكي يتحقق لك ذلك، ففي اليوم الذي تبدأ فيه بملاحظة أفكارك المتعلقة بشؤونك المالية، دوّن هذه الأفكار في دفتر يومية الازدهار، ثم حدد بعد ذلك أهمية كلٍ منها فيما يتعلق بك وبالآخرين. (أنظرالشكل 5-2).

3- اختر الأفكار البديلة

عندما تدرك ما تقوله حقاً من خلال الطريقة التي تتعامل بها مع المال، سوف يصبح بإمكانك أن تقحم أفكاراً أكثر إيجابية. ضع قائمة بأفكارك الراهنة عن المال، ثم اختر بديلاً عن كل فكرة غير بناءة (انظر الشكل 5-3). وواضعاً نصب عينيك الأهداف التي حددتها في التمرين الرابع، انتقِ الأفكار التي تساعد على تحقيقها.

4- إلحظ الأصوات التي تعتمل في راسك

حدد مَن مِن الشخصيات المقيمة في نُزُلك تعبر عن نفسها من خلال حوارك الذاتي. فالطفل الجريح والفتى المتمرد والوالد المولع بالانتقاد هم عادة من يسيطر على مجريات هذا الحوار. وباستخدامك للجدول المبين في الشكل (5-4) كمثال، اربط الأفكار التي تعاودك بالشخصيات الداخلية، وتبين كيف يمكن للبالغ الراشد فيك أن يتعامل مع كل حالة من الحالات.

5- ولِّ القيادة لشخصية إيجابية

بالإضافة إلى الاعتراف بالدور الإرشادي للبالغ الراشد، ادعُ نزيلاً آخر للإقامة في نُزُلك يكون بمقدوره التثبيت من عزمك،

وليكن هذا النزيل مثلاً جدة عطوفة تحبك وترعاك مهما فعلت وكيفما فكرت، أو أباً مثالياً يحميك ويرشدك، أو شخصية دينية، أو شخصية خيالية، أو أحد المشاهير الذي تحترم مبادئه وقيمه. وأهم ما في الأمر هو أن تختار شخصية تشد من أزرك من خلال الإطراء والتشجيع، وتقول لطوال اليوم: "إنك تقوم بعمل ممتاز"، أو "إنك إنسان رائع". واحرص على أن تغمرك هذه الشخصية بالإطراء عندما تتصرف في شؤونك المالية على نحو بناء بتدوينك لحركة أموالك بشكل مستمر، أو بتجنبك للإسراف في الإنفاق، أو بادخارك لمبالغ مهما كانت صغيرة.

الأفكار الراهنة	المعاني
إنني مفلس.	إنني وحيد وما من أحد ألتجئ إليه.
إن لم أدفع فواتيري بسرعة فسوف أغدو غارقاً في المشكلات.	إنني شخص سيئ وأتوقع أن أنال عقوبة على ذلك.
إنني بحاجة إلى الحصول على بطاقة ائتمان تطبق فائدة بمعدل أقل ولكنني لا أعرف كيف أحصل عليها.	أشعر أنني في مأزق. وأريد أن يتقدم أحد لمساعدتي لكي أصبح أكثر ارتياحاً.
إن الطريقة التي كنت أنفق بها مالي كانت مزرية حقاً.	إن احترامي لنفسي ضئيل وأحتاج إلى التأكيد على أهميتي الذاتية.
أتمنى لو كان في حياتي عدد أكبر من الناس. إذاً لشعرت بأنني على تواصل أكثر.	أتمنى لو كان لدي مزيد من المال. إذاً لاستطعت القيام بأمور أخرى.
إن الطريقة التي أتعامل بها مع مالي هي في غاية الغباء.	إنني لا أشعر بالمسؤولية وأحس بالخجل من نفسي.

الشكل (2-5)

الأفكار الراهنة	الأفكار البديلة
إنني مفلس.	إنني قادر على جمع المال الذي أحتاج إليه.
إن لم أدفع فواتيري بسرعة فسوف أغدو غارقاً في المشكلات.	سأبدأ بمسك سجلات لتدوين حركة أموالي بشكل أفضل لكي لا أقع في هذا المأزق مرة ثانية.
إنني بحاجة إلى الحصول على بطاقة ائتمان تطبق فائدة بمعدل أقل. ولكنني لا أعرف كيف أحصل عليها.	سوف أجد طريقة للتخلص من ديوني. وسأتفاوض مع شركات بطاقات الائتمان للتوصل إلى اتفاق بشروط أفضل.
إن الطريقة التي كنت أنفق بها مالي كانت مزرية حقاً.	إنني مستعد لوضع حدود لنفسي. وأن أتساءل عن حاجتي إلى أنفاق ذلك القدر من المال.
أتمنى لو كان لدي مزيد من المال. إذاً لاستطعت القيام بأمور أخرى.	إنني مستعد لتبين كيف أن تركيز اهتمامي على المال يحدد ماهيتي. ولتفهم ما يعنيه ذلك بالفعل.
إن الطريقة التي أتعامل بها مع مالي هي في غاية الغباء.	لدي الخيار للتعامل مع المال على نحو مختلف.

الشكل (3-5)

الأفكار	الشخصيات	شخصية البالغ الراشد
إنني مفلس ولا أستطيع شراء ما أنا بحاجة إليه.	الطفل الجريح	إنك تستحق أفضل ما في الدنيا. وبإمكاننا العمل سوية لمساعدتك على تلبية احتياجاتك. بغض النظر عن المال.
إنني أسيء استخدام مالي. فلا عجب أن لا يتبقى لدي منه ما يكفي.	الوالد المولع بالانتقاد	دعنا نعمل سوية على التعلم عن المال. أنت شخص صالح وتستطيع الحصول على ما تريد.
سأشتري هذه السترة اليوم مستخدماً بطاقة الائتمان. وسأفكر في تسديد ثمنها فيما بعد(*).	الفتى المتمرد	إن كنت مستعداً للتريث في شراء السترة إلى أن يتوفر لديك المال اللازم لشرائها. فسوف تشعر بشعور أفضل تجاه نفسك. وستنشئ طريقة أفضل للتعامل مع المال. ما الذي ترغب فعلاً في تحقيقه الآن من خلال شرائك لهذه السترة؟

الشكل (4-5)

(*) لعل في هذا القول ما يذكر الكثيرين منا بالمثل الشعبي المصري الطريف "أصرف ما في الجيب، واستلف (مش) عيب". ولا أورده هنا للتندر فحسب بل لأنه صار نهجاً يتبعه الكثير من شبابنا اليوم.

بالإضافة إلى ذلك، اطلب إلى الوالد المولع بالانتقاد مغادرة النزل، شارحاً له بأن الوقت قد حان لكي تصبح على تواصل دائم مع شخصيتك الإيجابية حتى تتمكن من اكتساب الثقة بنفسك. وإن استدعت الضرورة، تصور أنك تساعده على حزم أمتعته ونقلها إلى مسكن جديد، ثم أنك بدأت في الإعداد لحفل الوداع(*).

6- ركز اهتمامك على حاضرك

بما أن الكثير من المخاوف المتعلقة بالأمور المالية ترتبط بالمستقبل، ذلك القادم المجهول، فباستطاعتك أن تُكون بيئة ذهنية بناءة أفضل من خلال تركيز اهتمامك على الحاضر. وبينما أنت تشعر بالقلق حيال ما قد يحصل في المستقبل، اسأل نفسك عما إذا كان لديك ما تحتاج إليه الآن مثل طعامٍ كافٍ لهذا اليوم، ومكان لتسكن فيه، وملابس لترتديها. إذ من شأن مثل هذه الأسئلة أن تخفف من القلق وأن تفتح الطريق نحو مزيد من الأفكار البناءة. واسأل بعد ذلك الشخصية الإيجابية التي كونتها مساعدتك على إيجاد الحلول لما يعتمل في ذهنك من اهتمامات تجاه المستقبل. ثم قرر بناءً على ذلك ما يجب عليك القيام به، وقم بإجراء البحث اللازم لتقييم إمكانية تنفيذ قراراتك، وامضِ قدماً في سعيك لتحقيقها، إذ يمثل كل ذلك طرقاً سليمة للاستعداد للمستقبل مع المحافظة على تركيز اهتمامك على الحاضر.

(*) قد يجوز هذا الأمر طالما أننا نتعامل مع شخصيات خيالية نفترض وجودها في أذهاننا. (المعرب).

وإن كان عقلك منشغلاً بالندم على حوادث سبق أن وقعت، أو بأفكار عما فعله والداك أو غيرهم في الماضي أو ما لم يفعلوه، فتساءل في نفسك كيف يمكن للتعلق بالماضي أن يخدم المحافظة على هويتك الحالية وعلى وضعك المالي الراهن. وعندما يصبح جلياً أن الأفكار القادمة من الماضي يمكنها أن تمنعك من تحقيق أهدافك الشخصية والمالية، قرر التخلص منها من غير انتظار.

7- استخدم تصريحات توكيدية للتخلص من الأفكار السلبية

من شأن التصريحات التوكيدية أن تساعدك على استبدال الأفكار السلبية وأن تؤثر بعمق في جوانب عدة من حياتك. ولكي تغير الأفكار غير البناءة وتتخلص من المخاوف من تغيير هويتك، اختر مجموعة من التصريحات التوكيدية لترددها في أوقات مختلفة من اليوم مصحوبة بكلمة القوة.

وفيما يلي مجموعة من الأمثلة عن تصريحات مفيدة:

- إنني أتخلى عن حاجتي إلى انتقاد نفسي. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من مخاوفي من تغيير أفكاري. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بأن أغير أفكاري. (كلمة القوة)
- إنني أرغب في تغيير أفكاري. (كلمة القوة)
- أستطيع أن أغير أفكاري. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن حاجتي إلى التمسك بالماضي. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بالتخلص من أفكار تتعلق بالماضي. (كلمة القوة)

- إنني مستعد لتكوين أفكار إيجابية عن نفسي. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بتكوين أفكار إيجابية عن أموري المالية. (كلمة القوة)
- إنني مستعد للاستحواذ على أفكار إيجابية عن أموري المالية. (كلمة القوة)
- لدي الحق بامتلاك أفكار إيجابية عن أموري المالية. (كلمة القوة)
- إنني مستعد للتفكير في نفسي على أنني مطمئن مالياً. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من مخاوفي من ذلك الإنسان الجديد الذي أتحول إليه. (كلمة القوة)
- لدي القدرة على توجيه حياتي على نحوٍ إيجابي. (كلمة القوة)
- لدي كل ما أنا بحاجة إليه لكي أعيش حياة مرضية هانئة. (كلمة القوة)
- إنني أستحق الحصول على أجمل ما في الحياة. (كلمة القوة)

8- هدئ عقلك

عندما تكون في حالة تأمل فإن موجاتك الدماغية تأخذ في التخامد، فيصبح الانتقال من عقلك الظاهر إلى عقلك الباطن أكثر سهولة، ما يتيح لك المجال لكي تصل إلى سوية أعمق من الحدس أو غيره من موارد وإمكانيات عقلك الباطن. وبالتالي فالتأمل اليومي لن يهدئ من عقلك فحسب، بل سيفيد كذلك في تدريبك

على تركيز اهتمامك على الحاضر، وسيساعدك على التواصل مع شخصية البالغ الراشد الكامنة فيك لكي توجهك نحو إنشاء حياة هانئة منتجة ومزدهرة. فإن أنت لم تعتد التأمل من قبل، ابدأ بممارسة التمرين الأساسي التالي لمدة خمس دقائق يومياً، ثم زد هذه الفترة تدريجياً حتى تصل بها إلى عشرين دقيقة.

- اختر مكاناً نظيفاً هادئاً تجلس فيه، سواءً في منزلك أو في أحضان الطبيعة.
- اطوِ يديك واجعلهما في حجرك واغمض عينيك. تنفس بعمق عشر مرات مركزاً انتباهك على حركات الشهيق والزفير التي تقوم بها. واترك بعد ذلك تنفسك يعود إلى حالته الطبيعية دون أن تشيح بانتباهك عنه.
- وبدلاً من أن تحاول إيقاف تدفق أفكارك أو الحكم عليها، اكتفِ بمراقبتها متخيلاً إياها كما لو أنها تشكل نهراً تقف على ضفته متطلعاً إلى انسيابه.
- وعندما يبدأ عقلك بالهدوء، اختر عبارة ترددها في نفسك، مثل: "إنني في النور وأنا ممتلئ نوراً". أو: "أنا الطمأنينة"، أو: "أنا المحبة". وإن تعجب عقلك من ذلك، فعُد به إلى الواقع برفق.

9- تصور تياراً متدفقاً من الدخل

بينما أنت تتأمل، تخيل أنك قد حققت ما تصبو إليه، إذ في ذلك ما يحفز عقلك الباطن للمساعدة على إيجاد الظروف. ولكي تحسن من وضعك المالي، على سبيل المثال، تخيل أنك تعمل في

وظيفة ذات مرتب مرتفع، وأنك تتخذ قرارات استثمار حكيمة، وتستمتع بنمط حياة مزدهر بشكل عام. وباستعمال تخيلات أكثر تحديداً. قد ترغب في أن ترى نفسك مثلاً تُبحر في يمٍ من الأموال أو جالساً في غرفة ممتلئة بقطع النقود الذهبية. أو يمكنك أن تتصور نفسك تستمع إلى نصيحة مستشار مالي، أو مجتمعاً بأصدقاء ضالعين في الشؤون المالية يساعدونك على التعامل مع أموالك.

وبينما أنت تقوم بهذا، إلحظ المقاومة أو المنغصات التي قد تنشأ لديك، واستخدم أسلوب كلمة القوة لمجابهة ما تلحظه. وعلى سبيل المثال، يمكنك أن تقول لنفسك:

- إنني أسمح لنفسي بأن أحقق أحلامي. (كلمة القوة)
- لدي القدرة على السماح لأحلامي بأن تتحول إلى حقيقة. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن مقاومتي لطمأنينتي المالية. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من مخاوفي من طمأنينتي المالية. (كلمة القوة)
- إنني أستمتع باستقلالي المالي. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بأن أصبح مستقلاً مالياً. (كلمة القوة)
- إن خزائني ممتلئة. (كلمة القوة)
- أستحق أن اكون حراً سعيداً. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من العوز وأعلن الارتياح والرضا. (كلمة القوة)

10- قم بممارسة تمارين ذهنية مستخدماً الأرقام

بما أن التعامل مع المال يتطلب تعاطياً مع الأرقام، فإن ممارسة التمارين العددية ينمي عضلات المال ويساعد على التخلص من

التفكير المعتاد. ابدأ بمهمة حسابية بسيطة كضرب عدد تختاره بسلسلة من الأرقام المتتالية، مثل ضرب العدد 8 باثنين فبثلاثة فبأربعة.... أو ابدأ بالعدد 8 ثم أضف إليه عدداً آخر مثل 5 مثلاً، وكرر عملية الجمع هذه إلى ما شئت. وبعد أن تسهل مثل هذه العمليات الحسابية الذهنية عليك، حاول الجمع بين عمليتين حسابيتين مختلفتين في التمرين الواحد، مثل إضافة عدد ما إلى العدد 5، وضرب حاصل الجمع بالعدد 3، ثم قسمة حاصل الضرب على الرقم 2.

كما أن كتابة عمليات حسابية أكثر تعقيداً من شأنها أن تبقي الذهن منشغلاً وأن تزيد من دقة المرء في التعامل مع الأرقام. ابدأ بتدوين أرقام في عمودين يحتوي واحد منهما على عشرة أسطر، واجمع أرقام كل عمود مع بعضها البعض دون استخدام الآلة الحاسبة. ورغم أننا نمتلك اليوم ما يزيد عن حاجتنا من الأدوات اللازمة للتعامل مع الأرقام، إلا أن التعامل اليدوي معها من شأنه أن يزيد من رغبتك بالتعلق بالأرقام، وبالتالي من مقدرتك على تركيز اهتمامك على وضعك المالي.

11- ركز اهتمامك على تحقيق أهدافك

بدلاً من القلق حيال ما مضى أو ما سيحصل، قم بأعمال ذهنية مجدية. ابدأ باستبدال الوقت الذي كنت تمضيه في التذمر من عدم توفر المال بآخر تمضيه في تحفيز نشاطات ذهنية من شأنها أن تحسن من كفاءاتك المالية، أو أن تساعدك على اكتشاف

سبل جديدة لتحقيق أهدافك المالية. ربما يروق لك الانضمام إلى مجموعة من الأشخاص للعمل معهم على اتخاذ قرارات استثمار افتراضية أو القيام بأبحاث مالية. فإن لم تجد من يمكنك مشاركتهم في مثل هذه المناقشات، فكر في الاشتراك في أحد المنتديات المالية أو غرف تبادل الحوار على شبكة الإنترنت، حيث يمكنك طرح الأسئلة واكتساب معلومات جديدة.





تبني القناعات المالية العملية

"في كل مرة تنفق فيها المال فإنك تدلي بصوتٍ لانتخاب العالم الذي تريد أن تعيش فيه."

Anne Lappe

لكي تطور علاقة سليمة وطويلة الأمد بالمال، من الضروري أن يكون لديك مجموعة من القناعات المعينة عن موقعك في هذا العالم وعن المال بحد ذاته. فالقناعات الإيجابية العملية، مثل: "إنني شخص ناجح"، أو: "أستطيع أن أهتم بمالي على نحو سليم"، أو: "الأغنياء كرماء وجديرون بالثقة"، تساهم في إعداد العقل لتحقيق الازدهار. ومن جهة أخرى، فالقناعات السلبية المقيُدة، مثل: "مهما فعلت، لن أستطيع أن أكسب ما يكفيني من مال"، أو: "إنني اتصرف بالمال على نحو سيئ"، أو: "الأغنياء جشعون"، من شأنها أن تحول دون تحقيقك لأهدافك المالية.

ورغم أن البيئة الاجتماعية والأسرية، بالإضافة إلى التجارب الشخصية التي يمر بها كل واحد منا وما تتركه لديه من آثار، تساهم مجتمعة في تكوين قناعات ذاتية متفردة في بنيتها تفرد بصمات الأصابع، إلا أن كثيرين من الناس يتبنون قناعات متشابهة فيما يتعلق بالمال والهوية المالية. وكما هو الواقع، تساهم هذه القناعات لاحقاً في ماهية النتائج المالية المترتبة.

وللتسهيل من عملية تبديل الأفكار والقناعات والأحاسيس بشكل يجعلها قادرة على المساهمة في تحسين علاقتك بالمال، من المفيد أن تجابه القناعات المقيِّدة التي تعيقك عن بناء قاعدة مالية راسخة من القناعات العملية التي تساعدك على تحقيق النجاح المالي.

القناعات المالية السائدة

بإمكان القناعات المالية إما أن تحد من تقدمك أو أن تزودك بفرص للنمو والازدهار، ويمكن تقسيم القناعات الشائعة التي تؤثر في الأمور المالية إلى أربع فئات، كما هو موضح في الشكل (6-1).

وللمساعدة على اكتشاف القناعات المالية لديك، بحيث يمكنك بعد ذلك تغييرها، ابدأ بالانتباه إلى الأفكار والأحاسيس المتعلقة بالثروة. فالتصريحات النقدية التي قد تطلقها على الآخرين وما يفعلون بمالهم، أو الأحكام التي تصدرها على طبيعة الناس الذين يتقاضون مرتبات مرتفعة، تشير إلى قناعاتك عن الثروة وما يترتب عنها من نتائج. أما فيما يتعلق بحياتك الشخصية، فإن كنت عادة

ما تهب المال للآخرين أو كنت تنظر بقلق إلى وجود فائض من المال لديك فقد يعني ذلك أنك تفترض أن المال هو أصل كل الشرور، وأنه من النبل أن تكون فقيراً - قناعات من شأنها أن تحد من قدراتك على بناء قاعدة مالية صلبة.

طرائق لتغيير القناعات

عندما يتم الكشف عن القناعات المقيِّدة يصبح بالإمكان استبدالها بقناعات عملية مجدية تساند السعي لتحقيق الأهداف طويلة الأمد. وكطريقة سهلة لاستبدال القناعات المقيِّدة تساءل عن مصداقيتها، وتفحص كيف أنها تدعم هويتك الراهنة، وتفكر في قدرة قناعات جديدة على تغيير ظروف حياتك. وكن مستعداً في نفس الوقت للتخلص من القناعات التي تحد من تقدمك نحو تحقيق أهدافك.

وحالما تجد أنك ممن يتبنون قناعة مثل: "من كان مثلي لن يصبح غنياً في يوم من الأيام"، بإمكانك تحديد معايير لعبارة: "من كان مثلي". قم بعد ذلك بدراسة سِيَر أشخاص كانت لديهم سمات مشابهة لهذه المعايير واستطاعوا تحقيق نجاحات في عالم المال والأعمال، وبذلك تكون قد دحضت افتراضاً أساسياً وانشأت قناعة أكثر إيجابية مثل: "من كان مثلي يمكن أن يكون ثرياً". وبالإضافة إلى ذلك، يمكنك مساءلة نفسك كيف يمكن للتمسك بقناعات مقيِّدة أن يحمي هويتك، وأن يقدم العذر لبقائك في وضعك المالي الراهن، وأن يزيل أية حاجة للتعامل مع نتائج التغيير. وبعد

قناعات مُقيِّدة

المال	الثروة والأثرياء	النتائج المترتبة عن الثروة	الهوية المالية
المال لا ينمو على الأشجار.	الأثرياء جشعون.	لو كان لدي الكثير من المال لما رأى الناس غير مالي، وما كانوا ليرون شخصيتي الحقيقية.	إنني فاشل مالياً.
الوظيفة الجيدة هي الطريق الوحيد للوصول إلى الطمأنينة المالية.	الأثرياء متعجرفون.	لو كنت ثرياً لسعى الناس لأخذ مالي مني.	لن أحصل على ما أريد أبداً.
النساء يجب الا يكسبن أبداً أكثر مما يكسبه أزواجهن. من يمتلك المال يمتلك السلطة.	الأثرياء مختلفون عن الأناس العاديين من أمثالي. حيازة الكثير من المال تبعد عن الأمور الروحية.	من الخطأ أن أكسب من المال أكثر مما يكسبه والدي أو اخوتي. لو كسبت مالاً كثيراً، فقد أخسره.	لن أحصل على ما أحتاج إليه أبداً. لا أستحق أن أكون ثرياً.
من كان مثلي لن يصبح يوماً ثرياً.	ليس من الأمن أن يكون لديك الكثير من المال.	لو صرت غنياً، فلن أبقى على اتصال بأصدقائي من بعد.	من كان مثلي فسوف يعاني من مصاعب مالية.
لكي تسكب الكثير من المال، يجب أن تعمل بكد وعناء.	الثروة مفسدة.	لو صرت ثرياً، فلن أستطيع المحافظة على قيمي المعنوية.	إنني لست ذكياً بما يكفي لكي أكسب الكثير من المال.
المال هو أصل كل الشرور.	من النبل أن تكون فقيراً.		المال ينساب من بين أصابعي.
			سوف لن أصبح يوماً ثرياً.

قناعات مجدية

المال يتيح فرصاً للنمو.	الأثرياء كرماء.	أستطيع المحافظة على إبداعي وقيمي المعنوية عندما يصبح لدي تدفق وافر من المال.	إنني ناجح مالياً.
الطمأنينة المالية يمكن الوصول إليها بأساليب متعددة.	الأثرياء يستمتعون بحياتهم.	بحيازتي على مال أكثر من كافٍ ستصبح لدي خيارات أكثر.	إنني مرتاح مالياً.
المال والإبداع بمكاننا من مساعدة الآخرين.	الثروة والصلاح متلازمان.	بحيازتي على مال أكثر من كافٍ أستطيع أن أرضي احتياجاتي وأن أساعد الآخرين بسهولة أكثر.	أستحق أن أصبح ثرياً.
المال يذهب إلى من يحبه ويعتني به.	الحيازة على مال أكثر من كافٍ هو أفضل نمط تكون عليه.		لدي كل ما أنا بحاجة إليه لكي أبني قاعدة مالية صلبة.
المال يساعدنا في التغلب على ظروف الحياة الصعبة.	ثروة فرد من الناس تساعد المحرومين.		إنني ذكي بما فيه الكفاية لكي أكسب الكثير من المال.
			إنني أثق بقدراتي على الاهتمام بالمال.
			لقد تحققت أحلامي. والحمد لله.

الشكل (6-1)

تحـديدك لقناعـاتك الراهنة التي تحـول دون تقـدمك، سيـصـبح بإمكانك اختيار قناعات أكثر فاعلية.

إحدى الطرائق المجدية لاستبدال القناعات المقيدة هي أسلوب كلمة القوة. وهناك طريقة أخرى تشتمل على إبطال فعاليتها من خـلال تصـرفـات مـباشـرة. وعلـى سبـيل المثـال، فـإن إبطـال سطوة قناعة مقيِّدة مثل: "إن المال يهرب من بين أصابعي" من خلال ادخار مبلغ - ولو كان ضئيـلاً - من المال أسبوعياً، سوف يقود تلقـائياً إلى تبني قناعة مثل: "إنني أستطيع التحكم بالطريقة التي أستخدم بها مالي". وبشكل مماثل، فلو وضعت ميزانيـة ماليـة شخصية تتيح لك القيام برحلة طالما حلمت بالقيام بها من شأنه أن يبطل الشلل الذي يُحتمل أن تسببه قناعـة مثل: "إنني لا أحصل أبداً علـى مـا أريد". وبغض النظر عن التوجـه الذي تتـتهـجـه، سيـسـاهم استـبـدالك للقناعات المقيدة بأخرى مجدية في تحقيق نتائج مالية ملموسة.

القناعات الجديدة وعامل الهوية

عندما تبدأ القناعات بالتبدل محدثة تغييرات خارجية تنعكس في السلوكيات، بشكل خـاص، سوف يتدخل عامل الهوية. فـالتشوش حيال مـا يمكن للمرء أن يتوقعه أو كيفيـة تصرفه تجاهه من شـأنه أن يولد حالة من الحيرة أو التوهان أو ناقصان الثقة. إلا أن المعرفة المسبقة بمثل هذه المنغصات، بالإضافة إلى الاستعانة برفيق النجاح أو بـأشـخـاص لديهم قناعـات ترغب فـي أن يكون لديك مـثلهـا، ستساعدانك على المضي في طريقك لإنشاء هوية مالية جديدة. وفي المثال التالي ما يجسد هذه الفكرة.

في صباح اليوم الذي أتمت فيه Laura عامها العاشر من العمل ككاتبة حسابات في مكتب يعمل فيه أربعة أشخاص وتسير الأمور فيه على نحو مشابه لسير "قطار ذاتي الحركة"، اتخذت هذه السيدة قراراً بالخروج إلى محيطٍ أرحب. ورغم أن عملها كان يعود عليها بدخلٍ كافٍ لتعيش من خلاله حياة متوسطة المستوى في منزل تملكته. إلا أنها كانت قد سئمت النهج الممل في عملها الوظيفي وتمنّت لوقت طويل أن تستبدل وضعاً لا يؤمن لها أكثر من الاكتفاء فحسب بآخر يمنحها حياة ترفل فيها بالمباهج.

لقد كانت تشك في أن ما ألزمها الجلوس خلف مكتبها لعقدٍ من الزمن كانت القناعات التي ترسخت في ذهنها خلال سنوات طفولتها. إذ أنها نشأت في منزل معتمٍ مع ثلاثة أخوة يصغرونها سناً، وأب صارم حازم يعمل كمهندس لساعات طويلة يومياً، وأم مهووسة بالنظام والنظافة، ما جعلها تعتقد بأن التجاوزات من أي نوع كانت هي من العبث إن لم تمكن من الخطيئة: بما في ذلك التسلية، وحضور حفلات العشاء، والسفر في إجازة. ولم يكن بإمكانها أن تتذكر عطلة نهاية أسبوع قضتها مع أسرتها في نشاطات غير تلك التي كانت تدور داخل الكنيسة، من المشاركة في فرقة الإنشاد أو ما شابه ذلك.

وعندما بدأت Laura العمل تحت إشرافي، كانت متعطشة لاستبدال مجموعة القناعات التي ورثتها بأخرى من اختيارها. رغم المعارضة التي كانت تتوقعها من والديها. وبشكل تدريجي، بدأت

هذه السيدة بتبني قناعات أكثر ملاءمة لتحقيق أهدافها - من بين هذه القناعات، أنها تستحق أن تستمتع بالمرح، وأنه من المسموح به، لا بل أنه من المحبذ أن تنفق المال من أجل الحصول على السعادة. وعندما بدأت هذه القناعات بالتأصل في أعماقها، قدمت استقالتها من وظيفتها وأنشأت مؤسستها الخاصة لمسك دفاتر المحسابة مبتدئة عملها بدوام جزئي تطور خلال ثلاث سنوات إلى دوام كامل. ومن خلال الدخل المتزايد الذي صار يدرُّه عليها عملها الخاص، أصبح بمقدورها أن تجدد منزلها، وأن تشارك مع حلقة واسعة من الأصدقاء في نشاطات ترفيهية، وأن تذهب باستمرار إلى المسرح لحضور المسرحيات والحفلات الموسيقية. وحفزتها زياراتها لمركز اللياقة البدنية - التي كانت تجدد فيها شبابها - على تطوير أنماط سلوكية جديدة.

ولكن تحول Laura لم يكن دائماً سهلاً على أية حال. إذ أنها حينما كانت تكافح للتخلص من قناعاتها المسيطرة، كانت تشعر أحياناً بأنها كما لو كانت تترنح على شفا هاوية، أو أنها كانت في خطر السقوط في بئر ليس لها قرار. وعندما كانت تنحى إلى اتباع سلوكيات غير مألوفة لديها، كانت في بعض الأحيان تتعرض لأمراض جسدية أو تشعر بما يشبه الشلل خوفاً من المجهول. ومما زاد الطين بلة، أن والديها وأخوتها كانوا يوجهون إليها انتقادات لاذعة، مسببين لها كرباً لم تستطع التخلص منه إلا باستعانتها بأصدقائها الجدد الذين لم يكونوا يحكمون على تصرفاتها من خلال معايير أسرتها الصارمة. ومن حسن الحظ أنها أدركت مسبقاً

أن الآثار الجانبية تلك سترافق أية تغييرات ملموسة، وأن المنغصات ما كانت إلا عرضية - حكمة جعلتها تبزغ بثقة سعيدة بما توصلت إليه من سوية من الازدهار تمنحها فرصاً وافرة لإرضاء الذات.



حركات التمرين

تشتمل حركات هذا التمرين على اقتراحات تفرض إلى تبين واستبدال قناعاتك المالية. تذكر أنه يمكن أن تكون هناك مجموعة من القناعات المقيدة المتعددة التي تؤثر مجتمعة في آن واحد، والتي إن استبدلت واحدة منها، فقد تطفو الأخرى على السطح، ما يستلزم أن تتنبه إليها وتتعامل معها.

1- تفحص قناعاتك المالية

باستخدام الجدولين المبينين في الشكلين (6-1) و (6-2) كدليل، أربط بين أفكارك المالية وقناعاتك المسيطرة ودوّن ذلك في دفتر يومية الازدهار، وسجل القناعات المجدية التي ترغب في إنشائها كبدائل. وأملاً في التوصل إلى نتائج مثمرة، فبينما أنت في حالة تأمل، اسأل البالغ الراشد فيك أن يزيح الستار عن القناعات التي تقيدك مالياً. تفحص كل فكرة من أفكارك وقرر ما هي القناعات التي قد تكون داعمة لها.

2- تساءل عن مصداقية قناعاتك المقيدة

دوّن الأسئلة التالية في دفتر يومية الازدهار أو اكتبها على بطاقة تستطيع حملها معك:

- هل هذا التصريح صحيح؟
- أي جزء مني مقتنع بأنه صحيح؟
- كيف يمكن للتمسك بهذه القناعة أن يساعدني على مؤازرة هويتي؟
- كيف يمكن للتخلص من هذه القناعة أن يهدد هويتي؟
- إذا تخلصت من هذه القناعة، فكيف يمكن لحياتي أن تتغير؟
- هل أنا مستعد للتعايش مع هذا التغيير؟

الأفكار الراهنة	القناعات المسيطرة	القناعات البديلة
إنني مفلس.	أنا لا قيمة لي. أنا لا أستطيع الحصول على ما أريد أو ما أنا بحاجة إليه. ما من أحد يرغب في مساعدتي. إنني لا أستطيع أن أساعد نفسي.	إنني شخص ذو شأن. أستطيع أن أحصل على ما أريد أو ما أنا بحاجة إليه. لدي القدرة على مساندة نفسي بنفسي.
إن لم أسدد فواتيري عاجلاً، فسوف أصبح في مأزق كبير.	إن سلوكي مشين. أستحق أن أنال العقوبة. أنا لا أستحق الاستمتاع بالراحة المالية. لا أستطيع الحصول على الراحة المالية.	إنني شخص صالح. أستحق الحصول على أجمل ما في الدنيا. أستحق الاستمتاع بالراحة المالية. لدي المقدرة على التوصل إلى ما أريد.
إن الطريقة الت يكنت أنفق بها المال كانت طريقة مزرية.	إنني شخص سيئ. إن إنفاقي لكل ما كان لدي من مال كان أمراً سيئاً. لن يكون لدي يوماً ما يكفيني من المال لكي أصبح حراً.	إنني شخص صالح. أستطيع أن أدخر بعض المال مع بقائي قادراً على الحصول على ما أريد. لدي المقدرة على كسب ما يروق لي كسبه من مال.
أتمنى لو كان لدي المزيد من المال، إذاً لاستطعت أن أحقق رغبات أخرى.	أنا لا أستحق الحصول على ما أريد. لا أستطيع الحصول على ما أريد. لا أستطيع الحصول على مثل ما لدى غيري من الناس. إنني رجل فقير.	أستحق الحصول على ما أريد. أستطيع الحصول على ما أريد. أستحق الحصول على أجمل ما في الدنيا. إنني شخص ذو شأن.
إن الطريقة التي أتعامل بها مع المال هي حقاً طريقة غبية.	إنني غبي. أنا لا أقوم بأي عمل صحيح على الإطلاق. إنني فاشل بكل ما في الكلمة من معنى.	إنني ذكي. إنني مقتدر. إنني ناجح.

الشكل (6-2)

في كل مرة تتبين فيها قناعة مقيدة قد تكو سبباً في منعك من المضي قـدمـاً نحـو تحـقـيق طمـوحـاتك الماليـة، تحـاور مع نـفـسك مستخدماً هذه القـائمة من الأسئلة. وقرر بعد ذلك ما الذي يمكنك اتخاذه لكي تتبنى قناعات أكثر جدوى. ولزيادة فاعلية هذه الحركة، اطلب إلى رفيق نجاحك أن يطرح عليك تلك الأسئلة.

3- استخدم كلمة القوة لكي تتبنى قناعات مالية مجدية

لكي تتبنى قناعات بديلة تساعدك على تحقيق النجاح، اتبع الخطوات التالية، واحرص على تكرار كل تصريح ترافقه كلمة القوة من خمس إلى عشر مرات.

1- صرح باستعدادك لتقبل القناعة الجديدة.

2- اسمح لنفسك بتلمس آثارها.

3- تخلى عن مقاومتك لنشوء آثارها.

4- أدلِ بتصريح إيجابي تجاه نفسك.

وإليك فيما يلي بعض الأمثلة:

- القناعة: إنني أمثل النجاح المالي.

- إنني مستعد للاقتناع بأنني أمثل النجاح المالي. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بأن أصبح ناجحاً مالياً. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن مقاومتي للنجاح على الصعيد المالي. (كلمة القوة)
- إنني أستمتع بالنجاح المالي. (كلمة القوة)

- القناعة: المال يشكل قوة معنوية.

إنني مستعد للاقتناع بأن المال يشكل قوة معنوية. (كلمة القوة)

إنني أسمح لنفسي بأن أحافظ على قيمي المعنوية وأن أحصل على مال وفير في الوقت نفسه. (كلمة القوة)

إنني أتخلى عن مقاومتي لأن أكون متمتعاً بقيم معنوية وأن يكون لدي في الوقت نفسه كم وافر من المال. (كلمة القوة)

إنني أتمتع بقيم معنوية وأنفق الكثير من المال لأغراض المعنوية. (كلمة القوة)

- القناعة: الناس الأثرياء كرماء.

إنني مستعد للاقتناع بأن الناس الأثرياء كرماء. (كلمة القوة)

إنني أسمح لنفسي بأن أكون شخصاً ثرياً وكريماً. (كلمة القوة)

إنني أتخلى عن مقاومتي لأن أصبح شخصاً ثرياً وكريماً. (كلمة القوة)

إنني شخص ثري وكريم. (كلمة القوة)

- القناعة: مع تدفق وافر من المال، أستطيع أن أحظى بفرص للنمو والإبداع.

إنني مستعد للاقتناع بأنه لو صار لدي تدفق وافر من المال لتوفرت لدي فرص للنمو والإبداع. (كلمة القوة)

إنني أسمح لنفسي بأن يكون لدي تدفق وافر من المال مع فرص للنمو والإبداع. (كلمة القوة)

إنني أتخلى عن مقاومتي لتحقيق تدفق وافر من المال مع وجود فرص للنمو والإبداع. (كلمة القوة)

لدي تدفق وافر من المال وفرص للنمو والإبداع. (كلمة القوة)

4 - انشئ شريطاً مسجلاً أو قرصاً مدمجاً للمساعدة على إعادة برمجة عقلك الباطن

سيساعدك تسجيل قناعاتك الجديدة ثم الاستماع إليها من بَعد على ترسيخ هذه القناعات في ذهنك. وللقيام بذلك، اتبع الخطوات التالية:

- اختر بضع تصريحات من قائمة القناعات العملية المجدية التي وضعت.
- سجل كل تصريح منها بصوت هادئ ونقي، ورددها عدداً من المرات.
- استمع إلى التسجيل بينما أنت تغفو في سريرك ليلاً أو عندما تستيقظ صباحاً - أوقات يكون فيها عقلك الباطن في أفضل حالة لتقبل ما يقال له. وإن غفوت وأنت تستمع إلى التسجيل، فإن عقلك الباطن سيستمر في الإصغاء.

5- تفحص كيف تؤثر القناعات الجديدة في هويتك

بعد ترسيخك للقناعات المجدية الفعالة في ذهنك سوف لن يكون لحياتك خيار سوى المضي قدماً في اتجاه إيجابي. ولكن لكي تتجنب تهديد الأفكار المجدية لهويتك عند تبنيك لها في بادئ الأمر، تصور التغييرات التي قد تنشأ لديك وردود أفعال أقاربك وأصدقائك تجاهها. وتفكر كذلك في كيف لهذه التغييرات أن تؤثر في مفهومك عن نفسك وعن موقعك في هذا العالم، وكيف يمكنك التعامل مع أية منغصات قد تنجم عن اتباع سلوكيات غير مألوفة.

وإن استمرت القناعات الجديدة في تهديد هويتك رغم ذلك، تخلص من مقاومتك لها من خلال استعمالك لأسلوب كلمة القوة، مستخدماً تصريحات مشابهة للتصريحات التالية:

- إنني أتخلى عن حاجتي إلى التمسك بقناعاتي القديمة. (كلمة القوة)
- أسمح لنفسي بتبني قناعات جديدة وبتغيير هويتي. (كلمة القوة)
- إنني مستعد لتبني قناعات جديدة ولتغيير هويتي. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من مخاوفي من المضي قدماً. (كلمة القوة)
- لدي الحق في الاقتناع بما أشاء. (كلمة القوة)
- إنني لن أصبح غير مخلص لأقربائي وأصدقائي عندما أتبنى قناعات جديدة. (كلمة القوة)
- إنني أتطلع إلى التعرف بأشخاص يشاركونني قناعاتي الجديدة. (كلمة القوة)

6- ضع قناعاتك الجديدة التي تدعم أهدافك موضع التنفيذ

بما أنه من المتوقع لكل قناعة جديدة أن تدفع بك إلى الأمام نحو تحقيق واحد من أهدافك المالية أو المعيشية، قرر اتخاذ ثلاث خطوات عملية من شأنها أن تكون بداية الانطلاق. وعلى سبيل المثال، فلتفعيل قناعة مثل: "أستطيع أن أضاعف ثروتي أربعة أضعاف خلال سبع سنوات"، ربما تقرر البدء في عمل تجاري

خاص يتسم بإمكانية التوسع مستقبلاً، كشراء عقار مهترئ تعمل على تجديده ثم بيعه لتحقيق الربح؛ أو الانضمام إلى منتدى استثمار ناجح. وبينما أنت تخطط لاتخاذ خطواتك، حافظ على بقائك متنبهاً لأية قناعات مقيدة عن قدراتك مازالت مترسبة في ذهنك. وعندما تتبين وجود أية منها، عليك بالتخلي عنها واستبدالها بقناعات أكثر جدوى وفاعلية.





تنمية مشاعر مرضية تجاه المال

"يقولون إنه من الأفضل لك ان تكون فقيراً وسعيداً من ان تكون ثرياً ومكتئباً، ولكن ما رايك في تسوية تجمع بين ثراء معتدل ومزاج سليم؟"

الأميرة ديانا

على الرغم من أن الأفكار والقناعات والأحاسيس تتواجد في آنٍ واحد .إلا أن تحليل كل مجموعة منها على انفراد يتيح فرصاً للنظر إليها وتفحصها من ثلاث زوايا مختلفة بغية تحسين الأوضاع المالية. فمن الزاوية الحسية يستطيع المرء أن يتبين القوة التي تؤثر من خلالها حالته الداخلية على تكريس أوضاع مالية، سواءً كانت أوضاعاً مرضية أو غير مرضية. فمن خلال تفحص الحالات الحسية ومن ثم تبديل تلك التي تمنع النمو المالي، يصبح من الممكن إزالة العوائق واحدة تلو أخرى لإحداث التوسع المالي. كما أن الأحاسيس، بعد أن تم تعديلها، سوف تتابع عملها في تقوية هذا

التبدل محولة الأفكار السلبية والقناعات المقيِّدة في الطريق نحو إنشاء سلوكيات مالية نافعة.

فالأحاسيس الاعتيادية المسيطرة والتي يُعبَّر عنها من خلال السلوكيات المالية كالهجر، والخزي، والغضب، والحرمان، والشعور بالوقوع في شَرَك - هي أيضاً أحاسيس متأصلة منذ أمدٍ طويل وتدعم الهوية المالية العاجزة. وباستئصال هذه الأحاسيس من جذورها وزرع أحاسيس سليمة تجاه المال مكانها، سوف يتاح لهوية مالية رحبة أن تستحوذ على زمام الأمور في نهاية المطاف.

كيف تشكل الأحاسيس أوضاعاً مالية

تشير Candace Pert في كتابها "Molecules of Emotion" جزيئات الإحساس [إلى الأحاسيس على أنها: "إشارات خليوية تشارك في عملية ترجمة المعلومات إلى حقائق، محولة العقل حرفياً إلى بنية مادية". ويوضح هذا التصريح، من منظور سيكولوجي (نفسي)، كيف تؤثر الأحاسيس في الأوضاع التي ينشئها المرء في حياته، بما في ذلك تلك التي تتعلق بالأمور المالية. كما يبين هذا التصريح، بشكل خاص، لماذا أن الناس الذين يشعرون عادة بالرضا تجاه انفسهم وبأنهم يحظون بدعم الآخرين غالباً ما يُنشئون اوضاعاً مالية تسمح لهم بالتمتع بالحرية والأمان، في حين أن أولئك الذين يدمنون على محاكمة أنفسهم أو يشعرون بأنهم منعزلون غالباً ما لا يحققون ذلك.

وبالتالي، فالتعامل مع الأحاسيس على أنها إشارات خليوية سوف يبدل من تركيز الاهتمام على محاولة استدرار كمٍ من المال

ينجم عنه مشاعر بهيجة إلى تركيزه على التوصل إلى حالة حسية مفعمة بأحاسيس الرضا، مثل الاتكال على الذات، والثقة بالنفس وبالآخرين، والرغبة في التعبير عن الأحاسيس، والتطلع إلى المستقبل على نحو إيجابي. وعندما تسيطر مثل هذه الميزات سوف تنبثق العادات المالية السليمة تلقائياً، ما يجعل من السهل نسبياً أن تتوصل إلى تدفق مالي إيجابي وأن يتوفر لديك فائض من المال يتزايد يوماً بعد يوم.

وعلى العكس من ذلك، فالأحاسيس المكبوتة يمكن أن تكون لها آثار في غاية السلبية على المساعي المالية. وحيث أن الأحاسيس بطبيعتها تواقة إلى التعبير عن نفسها، فعندما تُحبس تتعاظم طاقتها إلى أن تنفلت عشوائياً. وغالباً على نحو هدام، من خلال علاقات غير ودية بالآخرين، أو عادات مالية ذاتية التدمير تقود إلى خسارة المال. وعلى سبيل المثال، فالشخص الذي يشعر تكراراً بالإحباط ويرفض أن يتحدث إلى الآخرين عن مشاعره قد يواجَه لاحقاً بنتائج استثمار محبطة. ومن جهة أخرى، فلو أنه عبر عن مشاعره وطور تطلعات جديدة، من المحتمل أن يحسن من وضعه المالي، طالما أن إحباطه لم يعد بحاجة إلى التعبير عن نفسه من خلال عملية الاستثمار.

وهكذا، فالاعتراف بالترابط العرضي بين الأحاسيس والشؤون المالية من شأنه مساعدتك على الإقلاع عن النظر إلى نفسك على أنك ضحية الظروف، وعلى اتخاذ خطوات عملية لتغيير وضعك المالي. وعندما يتم ذلك، فعوضاً عن تساؤلك: "لماذا حصل لي

ذلك؟". سيكون بإمكانك أن تتساءل: "ما الذي أعبر عنه من خلال مشكلتي المادية؟". تصور على سبيل المثال أن لديك مشكلة في تسديد قيم فواتيرك في مواعيدها. فلو تساءلت: "لماذا يحصل لي ذلك؟"، قد تجيب بأنك لا تحصل على ما تستحقه من مرتب، أو أن النفقات غير المتوقعة لا تنفك عن الظهور، أو أنك لا تستطيع الحد من إنفاق زوجتك، مصوراً نفسك بذلك على أنك ضحية إما للظروف أو لسلوك شخص غيرك. ومن ناحية أخرى، فلو أنت قبلت بأن عدم تسديد الفواتير في مواعيدها يتيح فرصة للتعبير عن أحاسيس معينة، سيصبح بمقدورك أن تتتبع مثل هذه الأحاسيس التي تعبر عنها من خلال سلوكك، وأن تتخلص منها، وتنشئ مكانها أحاسيس فعالة مجدية.

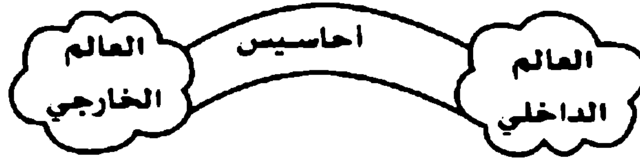
كثير من الناس من يؤدي مجرد تبينهم للأحاسيس التي يعبرون عنها إلى تغيير سلوكهم، ما يقود بهم بدوره إلى وضع مالي أفضل. ولعل في ما مرت به Carla مثال عن ذلك. إذ عندما كانت في الأربعين من عمرها، أخذت هذه السيدة عهداً على نفسها بأن تسدد كافة الديون التي ترتبت على بطاقاتها الائتمانية، ولكنها في كل شهر لم تكن قادرة على دفع أكثر من الحد الأدنى من المطالبات. ورغم أنها كانت سعيدة في عملها لدى مؤسسة للعلاقات العامة، إلا أن نفقاتها المعيشية كانت آخذة في الارتفاع بينما كانت الزيادات التي تحصل عليها في مرتبها من حين لآخر لا تغطي تزايد النفقات. وكنتيجة لنمطها المالي، صارت Carla تشعر في قرارة نفسها بأنها محرومة وواقعة في شَرَك ومحبطة، وغدت مشوشة الذهن لا تدري ماذا تفعل لكي تحسن من ظروف معيشتها.

ولدى مساءلتي لها، تبين أن جوانباً من تاريخها الذاتي كانت تتحكم في أنماطها المالية. إذ نادراً ما كان والداها يشجعانها وغالباً ما كانا يوجهان لها الانتقاد. زد على ذلك أنها عندما كانت في السابعة من عمرها انتقلت أسرتها من ألمانيا لتعيش في الولايات المتحدة الأمريكية، واستلزم الأمر شهوراً قبل أن تصبح تلك الطفلة قادرة على التحدث بالإنكليزية بصورة ملائمة، ما جعلها تشعر بأنها كانت غريبة منعزلة ومثقلة بالإشفاق على ذاتها. وعندما نظرنا سوية إلى وضعها المالي، تبين لها أن إحساسها بالأسى تجاه نفسها كان واحداً من أنماطها الحسية الأساسية، وأن ظروفها المالية سمحت لها بترسيخ هذه العادة. وأدركت أنها لكي تمضي قدماً بشؤونها المالية، عليهاأن تكون مستعدة لاستبدال الإشفاق الذاتي بالثقة بالنفس، والإقرار بالفضل، والإحساس بالإنجاز.

ومن خلال استخدامها لأساليب التخلص من الأحاسيس وتعلمها إنشاء أحاسيس إيجابية جديدة، صارت Carla قادرة على تغيير بيئتها الحسية وإنشاء سلوكيات مالية منتجة وفعالة. وبمراقبة تقدمها خلال الأشهر الثمانية عشر التالية، وقفت هذه السيدة مندهشة مما رأته أمامها من تغيرات جرت في تلك الفترة المنصرمة: إذ صارت أكثر ثقة بنفسها بشكل كبير. ووجدت وظيفة جديدة أفضل، وتخلصت من الديون المستحقة لبطاقات ائتمانها بشكل كامل. وعوضاً عن أن تشعر بالإشفاق على نفسها، أصبحت تشعر الآن بالرضا تجاه هويتها المالية الجديدة والحياة التي غدت تعيشها.

كل الأحاسيس صادقة

إن المحاكمة الاجتماعية لقيم أحاسيس معينة ووصفها بالإيجابية أو بالسلبية، بالإضافة إلى محاولة تعديل القالب الخارجي لكي يتلاءم مع البيئة الثقافية المحيطة، كثيراً ما تدفعان بالناس إلى إنكار أحاسيس بالخزي أو كبتها. وربما كانت عبارات مثل: "لا يجب عليك أن تشعر على هذا النحو"، أو: "ليس من الخير ان تكون غاضباً"، تقوي تلك السلوكيات. ولكن رغم أن الأحاسيس يمكنها أن تتسبب في حالات من الارتياح أو من عدم الارتياح، إلا أنها لا يجب أن توصف بأنها جيدة أو سيئة، بل هي تمثل الواقع الذاتي فحسب. كما أنها تخدم غايات معينة، مثل رعاية التعبير الذاتي، وإطلاق السلوكيات: وبوجه عام، إقامة جسر يربط بيننا وبين البيئة التي تحيط بنا (انظر الشكل 1-7). فالغضب على سبيل المثال، قد يشير إلى حقيقة أن أحدهم قد تعدى على حدودنا، في حين أن الإثارة والبهجة يحفزاننا على المضي في سعينا إلى الأمام.



الشكل (1-7) تشكل الأحاسيس جسراً يربط بين عالمينا الداخلي والخارجي.

فالناس الذين يتقبلون كافة الأحاسيس على أنها صادقة ويجدون طريقاً سليماً للتعبير عنها عادة ما يكونون قادرين على تجنب المشكلات المالية أو حلها عندما تقع. إذ أولاً، هم يربطون

سلوكياتهم المالية المختلفة وظيفياً، كالإنفاق القسري أو كسب أقل مما يستحقونه من مال، بأحاسيس منفصة؛ ومن ثم يتخلصون من هذه الحالات الحسية وينشئون حالات جديدة قادرة على إطلاق سلوكيات مالية أجدى.

عندما يستحوذ الطفل الجريح على السلطة

كثير من السلوكيات المالية غير البناءة تنجم عن أنماط حسية تكونت في السنوات الأولى من حياة الفرد. وحتى في الأنماط المشرقة، قد تشتمل بيئة الطفل على أحاسيس مثل الهجر، والخزي، والغضب، والحرمان، والشعور بالوقوع في شَرَك - تلك الأحاسيس التي غالباً ما تؤدي إلى أوضاع مالية غير مرضية. فالخزي على سبيل المثال، قد يتشكل لدى الطفل عندما يجد نفسه أصغر من والديه وإخوته وأقل منهم قدرة؛ كما أن الإحساس بالحرمان قد يظهر كرد فعل تجاه تأديب الأبوين؛ أما الغضب فقد يتأجج عندما لا يستطيع الطفل أن يحقق رغباته. ومن الطبيعي أن تنحو تجارب الطفولة في بيوت أقل إشراقاً إلى إحداث جروح حسية أعمق. ولكن في كلا الحالتين، فإن درجة تأثير الجروح على سلوكيات الشخص الراشد هي التي تحدد قدرته على نفع الازدهار والرخاء في حياته.

إلا أن ذلك لا يعني بالضرورة أن الطفولة المنغّصة سوف تتدخل في قدرة الفرد على جمع كمٍ كبير من المال. بل على العكس من ذلك، إذ قد تحفز مثل هذه الأحاسيس التي ترعرعت في مرحلة الطفولة على تكوين الثروة، وأن تدفع بالمرء إلى اكتساب

مهارات متميزة والعمل بجد لكي يصبح من ذوي الدخل المرتفع. ولكن إلى أن تُكتشف الأحاسيس المنغِّصة ويتم التعامل معها، قد يكون من المستحيل على المرء أن يستمتع بالثروة وأن يجعلها مصدراً لإحساس بالطمأنينة والرضا. ولعل في مثالنا التالي خير بيان.

لقد نشأ Harvey في أسرة فقيرة تراسها أب مدمن على تعاطي المشروبات الكحولية، ترك أسرته وغادر المنزل عندما كان ابنه Harvey في الخامسة من عمره. وما زاد من صعوبة حياته أن أمه كانت شديدة الانتقاد ولم تكن على تواصل عاطفي بالآخرين من حولها.

وعندما جاء إلي هذا الرجل لأول مرة طالباً المشورة، كان يعمل كوسيط في سوق التعامل بالسلع (Commodities broker)، وكانت لديه ثروة بلغ صافي قيمتها ثلاثة ملايين دولار، وكان يرغب في مضاعفتها إلى ستة ملايين لكي يشعر بالراحة والأمان. وفي الوقت نفسه، كان ينتاب هذا الرجل شعور بالافتقار إلى دافع داخلي وكان يشكك في الأخلاقيات المهنية g]n الشركة التي كان يعمل فيها، حيث كان الاهتمام هناك منصباً على الأرباح لا على الناس.

ونتيجة لما قمنا به من عمل مشترك، توصل Harvey إلى تبين أن الدوافع التي كانت تغذي رغبته في مضاعفة الثروة كانت الأحاسيس بالهجر والخزي والحرمان - تلك التي تصور حياته في بدايتها. وانطلاقاً من هذا الإدراك مع الاستعداد لاتباع الأساليب التي اقترحتها، كفَّ الرجل عن تركيز اهتمامه على المال وبدأ

بتفحص رغباته وقيمه الحقيقية في الحياة. ونتيجة لذلك، ترك عالم المال وافتتح متجراً لبيع الدراجات، ما مكّنه من مشاطرة الآخرين حب استكشاف الطبيعة في الوقت الذي كان فيه يخوض غمار تجربته التجارية الجديدة. وبمثابرته على اتباع ما سبق له إنشاءه من نمط مالي يستدر مالاً أكثر من كاف، استطاع Harvey المضي قدماً في مساره المالي ولكن من دون القلق والتوتر اللذين كانا ينتابانه في السابق. ومن خلال مجابهته لمعظم ما ترسب لديه في طفولته من منهجية كانت تؤثر في شؤونه المالية، صار الرجل قادراً على التطور متحولاً إلى شخص راشد يتمتع بعافية مالية.

غير أن النتائج عادة ما تكون أقل إشراقاً لدى أولئك الذين يتسمون بحدة بخصال شخصية الطفل الجريح القابعة في نفوسهم ويعملون على حمايتها. إذ لا تروق لهؤلاء فكرة التحول إلى أشخاص راشدين يضطلعون بالمسؤولية، لأن ذلك الطفل يصرخ فيهم طالباً الحرية متخوفاً من أن يقود تخليه عن السلطة إلى سحقه. ولجهلهم بأن الانضباط من شأنه أن يقود إلى حرية أكثر وتدفق للمال أوفر، فهم يرفضون الانضباط الضروري لإنشاء عادات مالية سليمة. ولكن من حسن الحظ أن بإمكان الالتزام بالتقدم أن يكسر أية عادة، سامحاً لشخصية جديدة - شخصية البالغ الراشد - بأن تستحوذ على زمام الأمور.

التواصل مع المشاعر تجاه المال

رغم أن الناس غالباً ما يجدون صعوبة في ربط الأحاسيس بالأمور المالية لأنهم ليسوا على تواصل مع مشاعرهم، إلا أنهم مع

ذلك يأتون بردود أفعال حسية تجاه نشاطات مالية. لذا فإن إدراكهم لطبيعة ردود الأفعال هذه يسهل عليهم تبينها. خصوصاً عندما يكونون من بين الأشخاص الذين يعملون على تعديل احاسيسهم من خلال تعبيرات مرئية كالبكاء أوالصراخ.

لقد وجدت Candace Pert، وزوجها الدكتور Michael Ruff، وعلماء آخرون مستقبلات للإشارات الخليوية تتوزع في كافة أنحاء الجسم البشري والتي من خلالها نتلمس مشاعرنا. فالإحساس بالشجاعة، على سبيل المثال، يحدث في البطن، في حين أن الإحساس بأن شيئاً ما ليس على ما يرام يمكن أن يحدث في أماكن متعددة من الجسم. كما أن شداً مباغتاً في الرقبة أو المنكبين، أو تشنجاً في المعدة، أو ثقلاً في الذراعين أو الساقين، أو انخفاضاً في أداء جهاز المناعة، أو "تحطم" القلب، قد يشير أي منها إلى نشاط حسي داخل الجسم.

وبالتالي، فعند تفحص المشاعر المعبر عنها من خلال السلوكيات المالية، وبدلاً من التركيز على الوصف اللفظي للحالات الحسية كحزين، أو غاضب، أو مخذول، أو محروم، من الممكن أن نتبين الأحاسيس من خلال مراقبة ردود الأفعال النفسية تجاه الأوضاع المالية. وعلى سبيل المثال، فبينما أنت تشتري شيئاً تعرف أن ثمنه أعلى مما يمكنك تحمله، قد تلحظ إحساساً بالانقباض حول قلبك، أو بالتشنج في بطنك. وبما أن الجسم يبث ردود أفعال حسية من خلال مستقبلاته "receptors"، فإن تحديد ماهية

الأحاسيس لا يتطلب تكلفاً لغوياً. إذ أن مجرد إدلائك بتصريح مثل: "إنني أشعر بضيق في صدري عندما أفكر في ذلك"، سوف يفي بالغرض. وهكذا، فإن ردود أفعال نفسية كهذه تستطيع بمفردها أن تساعد المرء على إدراكه لأحاسيسه تجاه المال بحيث يمكنه بعد ذلك أن يغيرها.

تطوير عادات حسية جديدة

على طول الجسر الممتد بين عالمينا الداخلي والخارجي، هناك حالات معينة غالباً ما تثير مشاعراً متوقعة. فالحوار مع والدٍ قاسٍ كثير المطالب، على سبيل المثال، قد يثير دائماً أحاسيس بالغضب أو بالخزي، في حين أن الجلوس على شاطئ البحر قد يُحدث في النفس إحساساً بالطمأنينة. وبشكل مشابه، فالسلوكيات المالية، كاستلام الفواتير أو تسديد قيمها، أو طلب زيادة المرتب، أو حتى القيام بشراء الحاجيات اليومية، كثيراً ما تُفعِّل ردود أفعال حسية متوقعة، والتي قد تكون أو لا تكون منغصة. إذ أن الطبيعة التعددية لردود الأفعال الحسية تجاه الأمور المالية هي التي تجعل الناس الذين تحسنت ظروفهم بعد أن كانت سيئة لا يكفون عن الإحساس بالمنغصات حينما يشترون أغراضهم، أو يدفعون ضرائبهم، أو يفتحون مغلفات الفواتير. وبما أن الأمر كذلك، فإن تحسين علاقتك بالمال يتطلب تطوير وعي لا يقتصر على تفهم الأحاسيس الاعتيادية التي تعبر عنها من خلال نمطك المالي فحسب، بل يجب أن يشتمل كذلك على تلك التي تشعر بها من خلال تعاملاتك المالية اليومية.

وبإدراكك لبنيتك الحسية تجاه المال، تستطيع أن تبدأ باستبدال الردود الحسية التي لم تعد تخدم تطلعاتك بأحاسيس قادرة على تحفيز الازدهار. ويشتمل هذا الإجراء على مراحل ثلاث: الدراية بالأحاسيس الناجمة عن الأوضاع المالية، والتعبير عن هذه الأحاسيس، وتكوين أحاسيس بديلة تحفزالنمو والازدهار.

وبما أن الأحاسيس تحدد الكثير من جوانب علاقتك بالمال، فالقيام بحركات هذا التمرين يكون على نحوه الأفضل عندما يتم خلال فترة ممتدة من الزمن. وغالبية الناس يكتشفون هذه الحقيقة عندما يتخلصون من أحد الأحاسيس التي كانوا يعبرون عنها من خلال أوضاعهم المالية: وما أن يتم لهم ذلك، حتى يطفو إلى السطح إحساس آخر. فمع الفترات الواقعة بين التخلص من إحساس وتاليه يطول أمد هذا الإجراء ليجعل منه أكثر إنتاجية. وفي الحقيقة، فالتغيير الفعال لردود الأفعال الحسية المعتادة يتطلب - على الأقل - نفس الاهتمام والالتزام اللذين يتطلبهما تغيير الأفكار. فمن دون هذا التركيز لا يمكن تجنب العودة إلى الأنماط القديمة التي تدعم هوية مالية راسخة الجذور، لأن الأحاسيس تعمل كتعبير عن الهوية.

ولا تنسَ طوال الوقت أن تغييرك من نغمة أحاسيسك سوف يحول من طبيعة علاقاتك بالآخرين بشكل ملموس. وعلى سبيل المثال، فالشخص الذي تعود أن يتصرف على نحوٍ من الإذعان عندما يستبدل شعوره بالخزي أو بالذنب بإحساس بالثقة بالنفس، فبدلاً من أن يكون سهل الانقياد ساعياً لإرضاء الآخرين قد يقيم

فجأة حدوداً تحميه ويتخذ قرارات تنطلق من شخصيته التي باتت أقوى من ذي قبل. وبالتالي، فمثل هذه النغمة الحسية الحديثة العهد تتطلب تعديلاً سيكولوجياً وصبراً تجاه الآخرين الذين قد يردون عليه كما لو أنه ما زال تابعاً سهل الانقياد.



حركات التمرين

بما أن تغيير ردود الأفعال تجاه الأوضاع المالية يتطلب قدراً لا يُستهان به من الالتزام والشجاعة، فقبل شروعك في أداء الحركات التالية، تأنَ في تفحص استعدادك لتغيير حالاتك الحسية بهدوء وروية. وأعلن بعد ذلك التزامك بالقيام بهذا الإجراء.

1- اربط بين ردود الأفعال الحسية والأوضاع المالية

من المرجح أن الأحاسيس المشابهة لتلك التي تعبر عنها من خلال نمطك المالي (انظر التمرين الثالث) سوف تنشأ نتيجة لتعاملاتك المالية اليومية. فلكي تستطيع الربط بين ردود أفعالك الحسية وهذه الحالات، قم بأداء النشاط التالي بضع مرات في الأسبوع، مستعملاً الأوضاع المالية المختلفة التي تجعلك منغصاً:

- هدئ من ذهنك إلى أن تشعر بالاسترخاء والتركيز. ثم تخيل نفسك في وضع مالي غير مريح، كدفع قيمة فاتورة، متصوراً ذلكَ الوضع في ذهنك بكل وضوح.
- وبينما أنت تقوم بذلك، راقب تنفسك لمعرفة إن كان قد تسارع أو صار يحتاج إلى جهد أكبر. ثم ركز انتباهك على بطنك لتتبين أي تشنج أو منغص آخر ربما ألمَّ به. وتحرَّ بعدئذٍ عن أية إشارات لمنغصات قد تظهر في راسك، أو صدرك، أو ذراعيك، أو ساقيك، أو ظهرك.
- عند ملاحظتك لإحساس غير مريح، عمّق من درايتك به من خلال تركيزك على خاصيته الرئيسة - هل هو حاد،أم خامل،أم متوتر، أم متقلقل؟ - ودرجة تركيزه.

- مع المحافظة على انتباهك مركزاً على الإحساس، خذ بضعة أنفاس عميقة، متخيلاً موقع الإحساس يتوسع مع كل واحد منها، وردد كلمة القوة. أو كرر تصريحاً توكيدياً مثل: "إنني مستعد للتخلص من هذا الإحساس". أو: "إنني لست بحاجة إلى هذا الإحساس"، متبعاً إياه بكلمة القوة. فإن بدأت حدة تركيز الإحساس بالتناقص، ثابر على هذه الوتيرة إلى أن يتلاشى.
- أما إذا استمر هذا الإحساس، فامنحه سبيلاً للتعبير عن نفسه بإبقاء اهتمامك مركزاً عليه مع إطلاق صوت يمثله، كأنين أو تأوه عميقين، أو هدير ، أو صرخة، أو اي شيء آخر يخطر ببالك. فإن جابهتك مقاومة أولية - رد فعل طبيعي عند الذين اعتادوا كبت أحاسيسهم - ثابر إلى أن تستطيع التعبير عن الإحساس بالصوت. ثم كرر إصدار هذا الصوت، رافعاً من حدته إن أمكن، إلى أن يتبدد ذلك الإحساس.
- بعد أن يتلاشى الإحساس، إما بعد التنفس أو بعد إطلاق الأصوات، تخيل الوضع المالي عينه والحظ إن كان الإحساس يعاود الظهور بنفس التركيز. فإن كان الأمر كذلك، عاود الكرة مرة ثانية، مبتدئاً بتصريح مثل: "إنني أتخلى عن مقاومتي للتخلص من هذا الإحساس"، متبعاً إياه بكلمة القوة. وعندما يتبدد الإحساس أو يتضاءل تركيزه، انتقل إلى الخطوة التالية.
- محافظاً على انتباهك مركزاً على الوضع المالي الأصلي، كون إحساساً من شأنه الرفع من معنوياتك بينما أنت تردد تصريحاً توكيدياً، مثل: "لدي الكثير من المال لتسديد فواتيري

وإنني أستمتع بقيامي بذلك"، متبعاً إياه بكلمة القوة، وكرر هذه الخطوة من خمس إلى عشر مرات. وإن كان للفعالية الأصلية ما يرافقها من حقائق سلبية في عالم الواقع، كالتأخر في تسديد قيم الفواتير، فتخيل عكساً لذلك مرافقات إيجابية، كالنظر إلى دفتر شيكاتك الذي يبين وجود رصيد كبير في حسابك، أو دفعك قيمة فاتورة قبل حلول موعدها مع إحساسك بنشوء شعور مريح أثناء قيامك بذلك، متابعاً ترديد تصريحك التوكيدي الإيجابي.

وعندما تصبح على دراية بمواقع الأحاسيس في جسمك، وذلك أثناء تخيلك لنفسك في أوضاع مالية منغصة، ابدأ بتتبع هذه الأحاسيس في الأوضاع الواقعية. فعلى سبيل المثال، أثناء قيامك بالتعاملات المالية، راقب الأحاسيس في جسدك خصوصاً في منطقتي القلب والبطن. فإن تبينت لك أية منغصات، تنفس عدة مرات بعمق وردد كلمة القوة بضع مرات بصمت، وإن شئت، ردد تصريحاً توكيدياً إيجابياً.

مارس الأساليب المذكورة أعلاه عندما تكون في حالات كالتالية:

- شراء الحاجيات.
- مناقشة أمور مالية مع شخص آخر.
- تسديد قيمة فاتورة.
- التفكير في ديونك.

- تقديم طلب للحصول على قرض أو بطاقة ائتمان.
- التحدث إلى شخص تعتبر أنه ذو شأن رفيع في الدراية بالأمور المالية.
- الحديث مع الزبائن إن كنت تمتلك عملاً خاصاً.
- متابعة حركة أموالك.
- سحب نقود من "الصراف الآلي".
- التسوّق.
- كتابة شيك.
- شراء أو بيع أسهم.
- اتخاذ قرارات تتعلق بالشؤون المالية.

2- حدد ماهية أحاسيسك

حينما تكتسب البراعة في مراقبة مشاعرك أثناء التعاملات المالية، حدد ما هي الأحاسيس التي تعبر عنها هذه المشاعر، كالإحساس بأنك مهجور، أو بأنك محروم، أو مُستعِرٌ، أو غاضب، أو واقع في شَرَك، أو ما شابه ذلك مما هو وارد في الشكل (3-3). وبعد أن تتبين ذلك الإحساس، تخلص منه متبعاً التسلسل التالي:

1- تخلَّ عن احتياجك إلى الإحساس.

2- تخلَّ عن مقاومتك للتخلص من الإحساس.

3- أكد استعدادك للتخلص من الإحساس.

4- اسمح لنفسك بالإحساس بأمر آخر.

5- أكد على حالة إيجابية لكينونتك متخيلاً أنك تعيش فيها.

فللتخلص من الإحساس بالخزي، على سبيل المثال، يمكنك أن تقول:

- إنني أتخلى عن حاجتي إلى الإحساس بالخزي. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن مقاومتي للتخلص من الخزي. (كلمة القوة)
- إنني مستعد للتخلص من الخزي الذي أشعر به. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بأن أشعر بالفخر. (كلمة القوة)
- إنني فخور بنفسي وبما أقوم به من أعمال. (كلمة القوة)

وكخيار بديل، يمكنك اتباع واحد أو أكثر من السبل التالية للتخلص من أحاسيس ربما كانت مكبوتة بداخلك. كما أن الحديث إلى رفيق نجاحك عما تتبينه من أحاسيس يمكن أن يشكل جزءاً من عملية التخلص.

3- خفف عن الطفل الجريح

إذا كان الطفل الجريح القابع فيك كثيراً ما يجد طريقة للتعبير من خلال التخبط في تدبر الأمور المالية، استخدم الأسلوب التالي لكي تداوي الطفل وتساعد البالغ الراشد فيك على بسط نفوذه بشكل أقوى. وليس التخلص من الطفل هو غايتك على الإطلاق، بل الغاية بالأحرى هي تطوير علاقة إيجابية بهذا الكائن الذي يمثل جانب الإبداع والإحساس من ذاتك، ذلك الجانب الذي يعشق المرح والأوقات السعيدة.

- اجلس على كرسي مريح مغمضاً عينيك. وخذ نفساً عميقاً لبضع مرات.
- تخيل أنك تسافر إلى أعماق قلبك، وعندما تقترب منه، تصور نفسك طفلاً عمره من ثلاث إلى خمس سنوات، في غرفة

فسيحة فارغة. في البداية، سوف تشعر بالوحدة والعزلة؛ ولكنك ستتبين بعد ذلك أن لديك قوة خاصة وأن باستطاعتك أن تملأ هذه الغرفة بأية أشياء تحب، كوسادة وثيرة تجلس عليها، ولعب تلعب بها، وصور زاهية تعلقها على الجدران، وحيوان أليف تداعبه. امضِ بضع دقائق في تجهيز الغرفة التي ترضيك وتجعلك تشعر بالأمان.

- وعندما تنتهي من ذلك، وجه انتباهك إلى الأحاسيس التي تضفيها عليك التزيينات والأشياء التي وضعتها في الغرفة. وإن وجدت نفسك خائفاً من تخيل ما تريد، تبين منشأ هذا الخوف ثم ردد كلمة القوة متابعاً تزيين الغرفة.
- تخيل نفسك الآن كشخص راشد تدخل الغرفة لتجلس إلى جانب نفسك كطفل. طوق الطفل بذراعيك بمحبة واشرح له أنك قد أتيت لمساعدته. واسأله إن كان يحتاج إلى شيء ما، ووافق على بذل ما بوسعك لتلبية احتياجاته.
- عِدهُ بأنك ستبقى على اتصال به باستمرار، معاوداً التأكيد على حبك له ورغبتك في أن تكونا سوية مرة ثانية.

تواصل مع الطفل ثلاث مرات في الأسبوع، على الأقل، وسجل في كل مرة الحوار الذي يدور بينكما في دفتر يومية الازدهار. ولتمتين رابطتك بالطفولة، استعمل أقلام التلوين أو أقلام الطباشير الملونة، وصوِّر شهادة ميلادك، أو اكتبها بيدك التي لم تعتد استخدامها في الكتابة. كما أن إطلاق اسم على هذا الطفل ورسم صورة له يزيدان كذلك من فعالية هذا الأسلوب.

4- اربط الأحاسيس المالية الأساسية الخمسة بوضعك المالي

باستخدام الجدول المبين في الشكل (3-3) والمثال المبين في الشكل (7-2) أدناه كدليلين. دوّن في دفتر يومية الازدهار قائمة بالأحاسيس المالية الأساسية الخمسة واربطها، إن أمكن، بوضعك المالي.

وأثناء قيامك بهذه الحركة، اسمح لنفسك بتلمس كل إحساس دوّنت، وتمعن فيه بينما أنت تردد كلمة القوة وتصدر صوتاً يعبر عنه. تفحص بعد ذلك كل تصريح كتبت، وتخلص من الأحاسيس التي تتسبب في إلحاق هزيمة ذاتية، وفكر في بدائل أكثر نفعاً. وعلى سبيل المثال، فلو وجدت أنك تشعر بالخزي جراء سلوكيات مالية معينة، يمكنك أن تقرر قبول سلوكياتك السابقة، وأن تتخلص من الخزي، وأن تشعر بالارتياح لأي عمل تقوم به. إذ من شأن الكفّ عن إدانة الذات أن يرسخ لديك صورة أكثر إيجابية عن نفسك وأن يمنحك زخماً لتغيير سلوكياتك المالية في المستقبل. وبشكل مشابه، إن وجدت نفسك في شَرَك من جراء وضع مالي كالديون أو الدخل الضئيل، بإمكانك أن تتخلص من هذا الشعور بينما أنت تعمل على إنشاء وضع أفضل، كتغيير عاداتك في الإنفاق أو البحث عن مورد دخل جديد. وبتعاملك على هذا النحو مع كافة التصريحات التي دونتها سيتضح لك أن لديك خيارات عديدة وستستطيع أن تتخذ قرارات عملية تدفع بك قدماً في سعيك لتحسين وضعك المالي.

5- قم بعملية جرد لمشاعرك

عندما تتبين الأحاسيس التي تعبر عنها من خلال سلوكياتك المالية، قم بإجراء جرد لمشاعرك لكي تتخلص مما تجده مؤذياً منها. ولكي تبدأ بذلك، دوّن المشاعر التي حددتها في دفتر يومية الازدهار: ثم ضع بعد ذلك قائمة بالمناسبات التي راودتك فيها هذه المشاعر فيما مضى والتي لم يكن للمال فيها من علاقة، وتبين كذلك أية لمسات قد تساهم في إثارتها في الحاضر. وعلى سبيل المثال، فإن كنت تدرك بأنك تشعر بالخزي بسبب سلوكياتك المالية. قد تبدو قائمتك على النحو التالي:

- لقد شعرت بالخزي عندما كسرت نافذة منزل جيراننا.
- لقد شعرت بالخزي عندما رسبت في اختبار التهجئة.
- لقد شعرت بالخزي عندما أضعت ركلة جزاء احتسبها حكم المباراة لصالح فريقي.
- لقد شعرت بالخزي عندما لم أتمكن من الحصول على منحة لمتابعة دراستي الجامعية.
- أشعر بالخزي [أو بالخجل] لأنني قصير القامة.
- أشعر بالخزي لأنني لست حاد الذكاء.

عندما تدوّن كل تصريح، عاود تلمس الإحساس، وتمعن فيه، واصدر صوتاً يعبر عنه. ثم اكتب تصريحاً، أو انطق به بصوت مرتفع، تعقبه بكلمة القوة، وذلك كما في الأمثلة التالية:

الهجر	غالباً ما أكون مديناً للناس بالمال. إنني لا أحصل على ما أستحق من مرتب. لقد خسرت الكثير من مالي بعد طلاقي. إن الناس يستغلونني مالياً.
الخزي	ما زلت أكتب شيكات من غير رصيد كاف. إنني أشعر بالخزي لما تراكم علي من ديون. انا لا أعلم اين يذهب مالي. إنني أخجل من دخلي المتواضع.
الغضب	إنني اكره أن أدفع كل هذه الأموال كضرائب. إنني أرفض تسديد المبالغ التي اقترضها. إنني أسدد فواتيري متاخراً لأنني ساخط من كثرة الإنفاق. اكاد أجن من رؤية أشخاص يعملون في وظيفة أسهل من وظيفتي. ويكسبون اكثر مما اكسب. إنني مستاء من نفسي لأنني لم أهتم بمالي كما يجب.
الحرمان	إنني أشتري الأغراض قسراً، محاولاً ملء فراغ في داخلي. إنني أشعر كيتيم عندما أفكر في دخلي المتواضع. إنني أتمسك بأشياء لست بحاجة إليها. إنني افضل أن أكون مديناً على ان احرم نفسي مما أريد. الإحساس بالوقوع في شَرَك
الإحساس بالوقوع في شَرَك	اشعر كما لو كنت سجيناً بسبب ديوني. إن عملي هو كفّارتي. اشك في أنني ساخرج يوماً من هذا الوضع.

الشكل (2-7)

- إنني أتخلص من حاجتي إلى الإحساس الخزي. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن مقاومتي للتخلص من الإحساس الخزي. (كلمة القوة)
- إنني مستعد للتخلص من الإحساس الخزي. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بالتخلص من الإحساس الخزي. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من الإحساس بالخزي وأعلن عن شعوري بالرضا تجاه نفسي. (كلمة القوة)

وفي الختام، اختر مناسبة سابقة من قائمتك كان لها أثر حسي شديد. ثم اغمض عينيك، وخذ نفساً عميقاً، وتخيل أن تلك المناسبة كان لها نهاية سعيدة، وتصور نفسك تتلمس أحاسيس مغايرة نتيجة لذلك. على سبيل المثال، تخيل نفسك تحرز الهدف من ركلة الجزاء في مرمى الفريق المنافس بعد أن أعادها الحكم لأن الحارس قد تحرك قبل ركلك الكرة. وولد في الوقت نفسه شعوراً بالابتهاج.

كرر أسلوب التخيل هذا لكل مناسبة نشأت فيها أحاسيس منغصة، وتصور في كل مرة أحاسيس مرضية ترتبط بالنتائج بعد أن غيرتها.

6 - تبين الأحاسيس التي تدعم هويتك القديمة

لكل منا أسبابه التي أدت إلى تشكيل عاداته الحسية، والتي تعود غالبيتها إلى الماضي البعيد. ونتيجة للمعلومات المكتسبة، فإن

معظم الناس قد يأتون بتصرفات متباينة في أوضاع متشابهة حتى عندما لا يكون في صالحهم المحافظة على ردود الأفعال الحسية التي تدعم لدى كلٍ منهم هويته المألوفة.

وبالتالي فإن إدراكك أن ردود الأفعال الحسية الجديدة يمكنها أن تهدد هويتك، وتبينك للأمر عندما تقاوم تغيير عاداتك الحسية، أو عندما تأتي بأعذار تبرر بها استمرارك في اتباعها، سوف يساعدك كل هذا على احتضان هوية مالية تتميز بمجموعة من الأحاسيس الجديدة.

7- عِش مع الأحاسيس الجديدة

بما أن الأحاسيس تساهم في طبيعة وضعك المالي، فالعيش مع الجديدة منها (انظر تلك التي حددتها كأهداف في التمرين الرابع) سيساعدك على تغيير هذا الوضع. إذ أن شعور المرء بأنه راضٍ، ومطمئن، وفخور، وكريم، وناجح، ومقدَّر، كلها من سمات النمط المالي الأكثر من كافٍ، وبالتالي فإن توليد مثل هذه المشاعر والعيش معها من شأنه أن يقود إلى أوضاع تنسجم وإياها.

ولكي تعيش مع إحساس اخترته بنفسك، فبينما أنت في حالة التأمل فكر في وقت سبق لك أن عشت فيه هذا الإحساس. وعندما تتذكره، راقب المشاعر المتولدة في أنحاء جسدك كافة وصرح بما تشعر به. وعلى سبيل المثال، فلكي تعيش مع الإحساس بالنجاح، تذكر وقتاً أحسست فيه بأنك إنسان ناجح، حتى ولو كان ذلك لفترة زمنية قصيرة. وتخيل بوضوح الحالة التي أثارت هذا

الإحساس، سامحاً لنفسك بأن تكون مبتهجاً وفخوراً. ثم خاطب نفسك قائلاً: "إنني إنسان ناجح". ولترسيخ مثل هذا التصريح، أعقبه بكلمة القوة.

وعندما تتعود على تطبيق هذا النهج في حالة التأمل، جرب تطبيقه في أوضاع واقعية. على سبيل المثال، إن كنت تشعر بالخجل من مرتبك، فعند استلامك له في المرة القادمة خذ عدة أنفاس عميقة وتخيل أنك تشعر بالرضا، قائلاً لنفسك: "إنني أشعر بالرضا بما حصلت عليه من مرتب". ورغم أن كثيراً من الناس يتخوفون من أنهم إن أحسوا بالرضا بما لديهم في الحاضر فإنهم لن يكسبوا إلا القليل في المستقبل، لكن العكس هو الصحيح: إذ بما أن الأحاسيس قادرة على إنشاء الأوضاع المالية، فعندما تعيش مع أحاسيس تجعلك راضياً ستزيد من حظوظك في كسب ما يكفي لإرضائك. وإذا كان لديك مشكلة في توليد إحساس بالرضا، أو أي شعور آخر تحاول تنميته والعيش معه: تفحص أحاسيسك المسيطرة واتخذ الخطوات اللازمة للتخلص منها. وكمثال عن ذلك، عندما تحاول أن تشعر بأنك راضٍ، إن لم يكن بإمكانك الإحساس إلا بأنك غاضب، حدد سبب غضبك، ثم تنفس بعمق وانت تتمعن في ذلك الإحساس بغية التخلص منه، واستبدله بعد ذلك بإحساس جديد بالرضا.





إنشاء سلوكيات مالية مسؤولة

"الطريقة التي تجعلك ثرياً هي ان تضع كل ما لديك من بيض في سلة واحـــدة، وتجلس بعـــد ذلك لكي تراقب هذه السلة عن كثب."

Andrew Carnegie

من المرجح أن تظهر لدى المشاركين في برامج تدريب رياضة كمال الأجسام سلوكيات معينة بشكل تلقائي ترتبط باتباع هذه البرامج، كالإكثار من تناول الطعام الصحي، أو ارتداء الملابس الأكثر ملاءمة، أو المشي بثقة أكبر. وبشكل مشابه، فإن إنشاد الأفكار والقناعات والأحاسيس على أسس راسخة من الممكن أن يقود إلى سلوكيات مالية تتحلى بالنضج والمسؤولية، كبذل المزيد من العناية بالمال، وتجنب الاقتراض، والإعداد للمستقبل.

ولكن مقاومة الهوية التي تشعر بأنها مهددة من جراء التغيير، من شأنها أن تؤخر مثل هذا التقدم. وهذا يعني أنه عندما يكون

بمقدور امرئٍ أن يطور حواراً ذاتياً إيجابياً، وقناعات متفتحة، وأحاسيس مريحة، رافعاً من شأن عيشه نتيجة لذلك، فإلى أن يُنشئ كذلك سلوكيات مالية مسؤولة، ستبقى العلاقة السليمة بالمال التي يتوخاها عالقة في السراب. ولكن المكافأة الخبيئة هي أنه عندما تتحول مثل هذه السلوكيات إلى عادات تلقائية فإنها ستفتح الباب أمام الهوية المالية الجديدة.

التعود على سلوكيات جديدة

معظم الكتب التي وضعت عن الشؤون المالية الشخصية تقدم لقرائها إرشادات حول تشييد الطمأنينة المالية: أنفق أقل مما تكسب، وتخلص من الديون، وادخر نسبة مئوية من دخلك، وضع خطة مالية واقعية، وتدبر شؤون مالك، وتعلم عن فرص الاستثمار المتاحة. ورغم أن اتباع هذه الإرشادات من شأنه أن يرفع كثيراً من إمكانية النجاح على الصعيد المالي، إلا أن تطبيق ذلك يعني تعلم مهارات جديدة والتقيد بسلوكيات غير مألوفة، ما يعني بدوره الدخول في نفق مظلم بغية تحقيق هذا التحول، ذلك النفق الذي لا يمكنك فيه تجنب مواجهة نتائج غير مرتقبة مع ما يرافقها من التوهان الناجم عن اضطرابات الانتقال. لذلك فإن كثيراً من الناس ينثنون عن عزمهم ويبقون عالقين في أوضاعهم المالية دون حراك، خصوصاً أولئك الذين يحاولون تعديل الكثير من سلوكياتهم خلال فترة قصيرة من الزمن أملاً منهم في الحصول على النتائج المتوخاة بأسرع وقت ممكن. ورغم أن عملية التحول قد تبدو بطيئة بالنسبة

للذين يسعون للحصول على فرج فوري لمشكلاتهم المالية. إلا أن التعديلات في السلوكيات مهما صغرت فسوف يؤدي تراكمهما مع مرور الزمن إلى تغيرات جمة. وبالتالي، فأثناء أدائك لحركات هذا التمرين تذكر بأن المقصود منه، كما هي الحال في جميع تمارين هذا الكتاب، أن يكون جزءاً من برنامج طويل الأمد، وليس إصلاحاً سريعاً للخلل.

وللإنقاص من شدة مقاومة إنشاء السلوكيات المالية المسؤولة إلى أدنى حد ممكن، تقدم حركات هذا التمرين النشاطات الأولية الأكثر ضرورة لتطوير علاقة مربحة بالمال. فقيامك بهذه النشاطات ضمن برنامجك اليومي المعتاد على نحو متزايد خلال فترة ممتدة من الزمن، كمن ستة أشهر إلى اثني عشر شهراً، سيزيد من حظوظك في النجاح في التعود على سلوكيات جديدة وتقبل النتائج غير المألوفة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن مشاركتك رفيق نجاحك في هذه التجربة سيساعدك كثيراً على اتخاذ خطوات عملية لما تقدمه مثل هذه العلاقة من دعم وتأييد.

كما أن حركات هذا التمرين تزودك بتوجهات عملية نحو تحقيق الأهداف المالية التي حددتها في الحركة الأولى من التمرين الرابع، والتي تتعلق بالدخل، والادخار، وتخفيض الديون. إذ صار بمقدورك الآن أن تحقق هذه الأهداف من خلال:

- المحافظة على قيود مالية بشكل دائم.
- إعداد خطة إنفاق واقعية النهج.

- التعامل مع ديونك.
- تطوير عادة الادخار.
- التخطيط من أجل الحصول على تدفق مالي.

وباستطاعة هذه الفعاليات أن تعدل جوهرياً من علاقتك بالمال وأن تقود بك نحو وضع مالي مريح طالما أنت تدرك باستمرار إمكانية نشوء المقاومة وضرورة المثابرة.

المقاومة المضادة

كما أن تقوية عضلات جسمك يحتاج إلى رفع أثقال أو القيام بتمارين لياقة بدنية أخرى بطريقة منضبطة خلال فترة ممتدة من الزمن، كذلك فإن تنمية عضلات المال تحتاج إلى اتباع إجراءات مالية معينة إلى أن تصبح عادات متأصلة. ومحاولة التوصل إلى الازدهار دون أن تثابر على تدوين حركة أموالك او من غير التزامك بإنفاق اقل مما تكسب من مال تشبه محاولة إنقاص الوزن من دون تخفيض كمية الحريرات التي تحصل عليها من خلال الطعام الذي تتناوله أو من دون الإكثار من أداء تمارين اللياقة البدنية - أي بمنتهى البساطة، محاولة فاشلة.

ولكن من سوء الحظ ان كثيراً من الناس يقاومون التركيز على المهارات الجديدة والانضباط اللذين يتطلبهما إحراز التقدم في المجال المالي، وذلك لأسباب عديدة. أحد هذه الأسباب هو الإصرار على تحقيق الرضا الفوري، والذي يدفع بالناس إلى شراء أشياء ترضي رغباتهم الآنية، رغم عدم توفر مال كاف لشرائها، بدلاً من

الالتـزام بالانضبـاط اللازم للمـمـارسـات الماليـة المسـؤولة. وبما أن تدبر أمور المال يبـدو مملاً لو قورن بالاستمتاع بآخر لعبة إلكترونية نزلت إلـى الأسـواق أو بقـضـاء ليلة ممتـعـة في أمـاكن السـهـر في المدينـة، فـإن الادخـار للمـسـتـقـبل أو التـخـفـيض من ديون بطاقـة الائتمـان أو ما شابه ذلك كثيراً ما يلعب دوراً ثانوياً بالنسبـة للشراء، رغم أن ذلك يزيد من عدم الاستقرار المالـي. وأخيـراً، قـد يكـون من المغـري أن تأمل في العثور على سبيل أسهل، إلا أن الطريق الوحيـد الأكيـد لترويض الإنفـاق والاقتـراض من غيـر حـسـاب، أو لضـمـان مـستقبل مالي آمن، هو وضع خطة حكيمة وتطبيق أساليب عملية لتـدبر المال، الأمـر الـذي يتطلب الانضبـاط والتـصـمـيم والرغـبـة الأكيدة في الحصول على المزيد من الازدهار.

والسـبب الآخـر لمقـاومـة تحـول المرء إلى شـخص مـسـؤول في تعـامله مع أموره المالية هـو الخـوف من خسـارة الهـوية مع مـا يـرافق ذلك من الافـتـقـاد إلى مـواقع اعـتـاد المرء على أن يـكون فـيـهـا بين أصـدقـائه وأقـاربه. كـمـا أن الـذين اعتـادوا على عـلاقـة بالمال تطبـعت بالخلل الوظيفي لفترة طويلة من الزمن، فإن إنشـاءهم لسلوكيات مـالية جديدة يعني بالنسبـة لهم تطوير ميـزات شخصية غيـر مألوفة لديهم، الأمر الذي قد يولد حالة من التوهان ويتطلب إجراء تعديلات أساسـية في نمط الحياة. وفي المثال التالي نموذج عن ذلك.

لقد كانت Rebecca توافة للحصول على تقدير الآخرين لكفاءاتها المهنيـة والاعتـراف بمواهبها الفنيـة، لذا فقـد شـعـرت بالحمـاسـة تدب

فيها عندما قبلت إحدى صالات العرض بمدينة Los Angeles عرض أعمالها الفنية. وكانت قد عملت لسنوات بدوام جزئي في وظائف متعددة لكسب ما كانت تحتاج إليه من مال لتغطية نفقات معيشتها الأساسية ومستلزمات أعمالها الفنية. وبدلاً من أن تنتبه إلى أمورها المالية، كانت هذه السيدة تنفق كل ما كان يتوفر لديها من مال، كما أنها حررت عدة مرات شيكات من غير رصيد كافٍ نتيجة لإخفاقها المتكرر في متابعة رصيد حسابها المصرفي.

وعندما بدأت صالة العرض ببيع أعمالها الفنية، كانت في كل مرة تستلم فيها ثمن ما بيع من أعمالها تندفع متحمسة لإنفاق ما حصلت عليه من مال في شراء أشياء إما لشقتها أو لصالة عملها. ولم ينشأ لديها حافز قوي لتغيير سلوكها المالي إلى أن تبين لها بعد بضعة أشهر أن الزيادة في تدفق المال، وإن كانت تبدو لها رائعة، إلا أنها جعلتها تشعر بأنها مضطرة إلى التصرف بفائضه على نحو مختلف. وهذا ما دفع بها إلى مراقبة حركة مالها بشكل أفضل، وإلى فتح حساب ادخار بدأت تودع فيه على الفور عشرة بالمائة من قيمة ما يباع من أعمالها الفنية. ومسلحة بإحساس بالثقة منحته إياها حالتها المالية الجديدة، أخذت Rebecca تفكر في شراء منزل، وبدأت بدراسة برامج قروض الإسكان المخصصة للأشخاص الذين يشترون منزلاً لأول مرة.

ولكن بعد ثمانية أشهر تميزت بحركة بيع ناشطة لأعمالها، بدأ الطلب على هذه الأعمال يتدنى، ما جعلها تشعر بأنه لو استمر

الحال على ذلك النحو فلا مناص من العودة ثانية إلى وضعها المالي الذي كانت فيه قبل أن تبدأ ببيع أعمالها الفنية. وعندما قيّمت ظروفها تبين لها أن بعض جوانب حياتها تجذبها لكي تُرجعها إلى هويتها القديمة.

ومما ساعد على ذلك التراجع أنها لم تعد منضبطة في مراقبة حركة نقودها، ما أدى إلى عودتها إلى ما كانت عليه في السابق من الضبابية في رؤيتها لشؤونها المالية. زد على ذلك أنها كانت تعاني من مشكلات مع أصدقائها الذين لم يكونوا داعمين لهويتها الجديدة. كما أن استقلالها مالياً كان قد أدى إلى نشوء توتر في علاقتها بوالديها. ففي الجزء الأعظم من حياتها كشابة راشدة، كان حوارها معهما يتركز على معاناتها في تدبر أمورها المالية، ما جعلها تفتقد إلى ما كانت بحاجة إليه من الاهتمام والرعاية فغدت في حالة من التوهان.

وفي الوقت نفسه، كانت Rebecca مرتبكة حيال الطريقة التي يجب عليها أن تتصرف بها مع زملائها من الفنانين الذين كانت تشاطرهم فيما مضى الإحساس بصعوبة كسب لقمة العيش في عالم الفن. إذ رغم أنهم تظاهروا بالإعجاب بالنمو المطرد لمسيرتها المهنية، إلا أنها كانت تشعر بأنهم يخفون شيئاً من الغيرة، ما جعلها تحس ببعض العزلة.

وأخيراً، فبما أنها لم تكن مستعدة للنجاح صارت تجد صعوبة في رعاية موقعها الجديد في الوسط الفني. وحيث أنها لم تعتد من قبل

على ذلك النوع من الاهتمام، لم تكن تدري بمَ عليها أن تجيب على إطراءات كان المعجبون يكيلونها على أعمالها الفنية.

ولكن من حسن حظها أنها عندما بدأت بالعودة إلى هويتها المالية القديمة تبين لها ما كان يجري. فصممت ألا تخسر ما كانت قد كسبته، ورجعت إلى الانضباط في رعاية شؤونها المالية، ولم يمضِ وقت طويل حتى رجعت إلى المسار السليم في متابعتها لحركة مالها. وعندما عادت وتيرة بيع أعمالها الفنية إلى الارتفاع، قررت ألا تستسلم ثانية للمنغصات المرافقة لوضعها الجديد، والتي باتت الآن تعلم بأنها مؤقتة، بل أن تحافظ على السلوكيات التي من شأنها أن تدعم نجاحها. وبالإضافة إلى ذلك، أدركت أنها رغم رغبتها المتكررة في شراء أشياء عبثية لإسعاد نفسها، فإن تصميمها على شراء منزل يفرض عليها أن تتجنب إنفاق المال في أغراض مزاجية كتلك. وعندما التزمت بالانضباط في تعاملها مع المال - الأمر الذي لم يكن له من موقع في هويتها القديمة - بدأت تجني ثمار هذا الالتزام، إذ صارت تقتصد في إنفاقها اليومي لتحقيق هدف مالي أكثر أهمية في المستقبل.

التهيؤ للتعامل مع فائض المال

غالبية الذين يتمنون تحسين أوضاعهم المالية يحلمون بالحصول على فائضٍ من المال، ولكن القليل منهم من يدركون الآثار المحتملة لتدفق كمٍ من المال لم يألفوه من قبل. ورغم أن زيادة الوارد من المال من شأنها المساهمة في تحسين الظروف المعيشية، إلا أن

الأوضاع المالية كثيراً ما تبقى على حالها أو تصبح أقل استقراراً لأن المشاعر المتأصلة - كالخزي أو الحرمان - لم تبرح مكانها.

وككل أمر يتعلق بالمال، فالتعامل مع الفائض منه يعكس عادات حسية خبيثة. بعض من الناس يأتون بأسباب تبدو في ظاهرها بأنها منطقية لتبرير إنفاقهم للزيادة في دخلهم، كتسديد ديونهم، أو القيام بإصلاحات لازمة في منازلهم أو لسياراتهم، أو التحسين من أوضاعهم المعيشية، أو شراء حاجيات "ضرورية" - سلوك يحافظ على الوضع المعتاد من عدم توفر وسادة مالية تحمي من صدمات النفقات غير المتوقعة. في حين أن آخرين يعمدون إلى تخبئة معظم تلك الزيادة في حسابات الادخار أو التقاعد، قاصدين بذلك إنشاء ذخيرة لمواجهة الطوارئ، ولكنهم يصبحون كثيري القلق من احتمال خسارة ما كسبوه، ويزداد قلقهم مع ازدياد ما ادخروه من مال.

وفي منتصف مجال طيفي تشكل الفئتان الآنفتا الذكر حديه الأقصيين، هناك فئة أخرى يفضل أفرادها إنفاق قسم من فائض دخلهم واستخدام القسم الآخر لتسديد الديون أو لإيداعه في حساب ادخار. ولكن حتى هذا السلوك قد يتسبب في نشوء ردود أفعال منفصة تتراوح يبن شلل الاهتمام بما يمكن فعله بالفائض من المال والنشاط المحموم سعياً وراء استثمارات عالية المردود. وكمثال عن هؤلاء، كانت Barbara لا تثق بالمؤسسات المالية، لذا فقد كانت تخبئ في درج ملابسها الداخلية جزءاً من دخلها، ما جعلها تشعر بعدم الارتياح. وعندما بلغ إجمالي هذه النقود سبعة آلاف وخمسمائة

دولار، قررت أن تساعد ابنتها على دفع ديونها، الأمر الذي جعلها تشعر بالارتياح لأنها لم تعد مضطرة إلى التفكير فيما يمكنها أن تفعله بمالها الفائض.

وعلى الرغم من حقيقة أن توفر فائض من المال كثيراً ما يساهم في ديمومة النمط المالي السابق، فإن التخطيط المسبق للتعامل مع زيادة في الدخل قبل حصولها يساعدك على التعامل بفعالية أكثر مع ردود الأفعال الحسية المحتملة ومواجهة مخاوف خافية يمكنها - إن لم تكن مستعداً لها - أن تعيدك إلى وضعك المالي القديم. كما أن التخطيط المسبق لما ستفعله بالمال الفائض يحفز كذلك أفكاراً إيجابية عن المستقبل وثقة بتحقيق الاستقلال المالي، ما يمكّن عقلك الباطن من مساعدتك على استدرار مال يزيد عن حاجتك.

وهذا النوع من التخطيط يعني أيضاً أن تتطلع إلى فرص عملية وأن تتخذ مجموعة من القرارات حول كيفية تدبرك لكمٍ أكبر من المال. وقبل أن تفكر في الاستثمار أو الرفاهية هنالك عدة قرارات بسيطة يجب أن تتخذها حول الأماكن التي ستودع فيها مدخراتك المتزايدة وكيفية توزيع إيراداتك المالية، أمور قد تتسبب في نشوء حالة من التوهان. ولكن تفعيل بعض السلوكيات الجديدة أثناء التخطيط للتعامل مع المال الفائض سيساعدك على تجنب كثير من المنغصات غير المتوقعة والتي تترافق مع تكوين الأوضاع المالية الأفضل، بما في ذلك الإحساس بعدم التواصل مع الأصدقاء أو الغرق في تدفق مفاجئ من الأموال.

حركات التمرين

لقد صُممت حركات هذا التمرين لمساعدتك على مواجهة القوى التي كثيراً ما تعيق إنشاء سلوكيات مالية مسؤولة. قم بأدائها تدريجياً، ولا يغب عن بالك أبداً احتمال نشوء مقاومة أو منغصات حسية.

1- اختر سلوكيات مالية جديدة

حدد من خمسة إلى عشرة سلوكيات اعتيادية ترى أنها تبقيك في وضعك المالي الراهن واختر سلوكاً بديلاً عن كل واحد منها. فمثلاً، إذا كنت تترك الفواتير تتراكم، خذ قراراً تحدد فيه نظاماً تتبعه لتسديد قيم فواتيرك مراقباً أثناء ذلك ردودك الحسية وحدد أهميتها بالنسبة لنجاحك المالي في المستقبل. وإن كنت عادة ما تنفق أكثر مما تكسب، ضع خطة ثابتة لتدفق المال واستخدم النقود أو الشيكات بدلاً من الاقتراض. أما إذا كنت تُقرض الآخرين مالاً بإمكانك أن تدخره، فأقلع عن هذه العادة.

ولزيادة حظوظك في النجاح إلى أبعد حد ممكن، اعمل على تغيير سلوك واحد في كل مرة، متبيناً أنه لما كانت العادة الجديدة تحتاج إلى وقت لكي ترسخ لديك، فإن السلوك المغيَّر قد يرتد إلى نظيره المختل مؤقتاً. فإن حصل ذلك، تقبل هذا الارتداد دون أن تصدر حكماً، مدركاً أن بإمكانك إرجاعه إلى جادة الصواب في أي وقت تشاء. وللزيادة من حوافزك، أطلع رفيق نجاحك على السلوكيات التي اخترتها. وفي أي وقت تشعر فيه بنشوء المقاومة، استبدل الأفكار والقناعات والأحاسيس التي قد تكون سبباً في نشوء هذه المقاومة وتخلص من مخاوفك من المضي نحو الأمام.

2- سجل كل تقدم تُحرزه

عندما تبدأ باتباع سلوكيات مالية جديدة، دوّن كل تقدم تحرزه يومياً في دفتر يومية الازدهار لكي تحافظ على مسارك الصحيح ولتقوي من ثقتك بنفسك. ويكفي لهذا الفرض أن تدوّن ملاحظة بسيطة مثل: "لقد دوَّنت كل نفقاتي"، أو "لم أستعمل بطاقة الائتمان هذا اليوم"، مذكراً نفسك بتصميمك على تغيير عاداتك. وفكر كذلك بتزيين ملاحظاتك بنجوم مذهبة أو بأية ملصقات أخرى ترجح أنها ستحافظ على حماسة واندفاع ذلك الطفل القابع في أعماقك. وبعد أن تنتهي من تدوين ملاحظاتك، أعرب عن التقدم الذي أحرزته شفهياً، قائلاً لنفسك مثلاً: "إنك تقوم بعمل رائع حقاً".

ولمزيد من الدعم، أطلع رفيق نجاحك على ملاحظاتك اليومية لبضعة أسابيع من خلال مكالمة هاتفية أو عبر البريد الإلكتروني. وكحافز إضافي، قرر أن تكافئ نفسك بأسلوب تختاره بعد أن تتعود على اتباع سلوك معين بشكل مستمر لمدة محددة من الزمن، مثل تدوين نفقاتك يومياً لمدة أسبوعين أو ادخار دولار واحد يومياً لمدة شهر كامل.

3- احسب تدفق المال الشهري لديك

إن إعدادك لبيان عما لديك من تدفق مال شهري سوف يعطيك فكرة عن نفقاتك وعن أنماطك في كسب المال. ولكي تبدأ في ذلك، صنف نفقاتك ضمن فئات (أنظر الشكل 1-8) لمدة شهر كامل واجمع النفقات الواردة في كل فئة منها، ثم أدخل ما كسبته

من مال خلال ذلك الشهر من مختلف مصادره ودون حاصل الجمع. أخيراً، إطرح إجمالي نفقاتك الشهرية من إجمالي الواردات. سوف يبين لك الرقم النهائي فيما إذا كان لديك تدفق مال إيجابي أو سلبي وما هو مقدار الفائض أو العجز. وباستخدامك لتقرير تدفق المال هذا، تستطيع بعد ذلك أن تجري التعديلات اللازمة على إنفاقك لتحقيق الأهداف التي وضعتها. وإن كنت متعوداً على مراقبة حركة مالك باستعمال برامج حاسوبك المالية، فاحصل في نهاية كل شهر على تقرير تدفق المال.

ورغم أن هذا الإجراء قد يبدو بسيطاً وواضحاً، إلا أن مجرد التفكير في مقارنة دخلك بنفقاتك يمكن أن يثير لديك رد فعلٍ حسيٍ مركز. فإن شعرت بالخوف أو بنشوء مقاومة أثناء إعدادك لذلك التقرير، تنفس بعمق وأنت تمعن التفكير في أي إحساس قد طرأ. ولتشجيع نفسك على إكمال التقرير، ناقشه مع رفيق نجاحك، بل حاول أن تنجزه برفقته.

4- عدّل تدفق المال الشهري

لكي تعكس التدفق السلبي إلى تدفق إيجابي، أو لكي تزيد من الفائض، قم بإجراء تعديلات على تدفق المال الشهري - أولاً على الورق ثم على صعيد الواقع من بعد. وباستخدام الجدول المذكور في الحركة 3 ، قم بإجراء التعديلات المطلوبة متبعاً الخطوات التالية:

تقرير تدفق المال الشهري	
النفقات	المبالغ
الإيجار/ الدفعة الشهرية لقرض الإسكان	
ماء وكهرباء	
هاتف	
كابل (التلفاز/ الإنترنت)	
نفقات السيارات	
التامين	
طعام	
ملابس	
أدوية ونفقات علاج	
نفقات ترفيهية	
دفعات لتسديد الديون	
ضرائب	
تبرعات	
مدخرات	
نفقات متفرقة	
إجمالي النفقات	
الإيرادات	
المرتب	
إيرادات أخرى	
إجمالي الإيرادات	
إجمالي الإيرادات - إجمالي النفقات	

الشكل (8-1)

- حدد فيما إذا كانت إحدى النفقات تشذ عن المألوف. كمثال، هل أن قيمة فاتورة الهاتف مرتفعة جداً أم أن ما تنفقه على شراء الملابس أو على زيارة المطاعم أو أماكن الترفيه مبالغ فيه؟ فإن كان الأمر كذلك، ابحث عن طريقة لتخفيض الإنفاق على الجانب المعني، كالاشتراك في برنامج تعرضه شركة الهاتف يوفر من تكاليف الاتصالات أو تخفيض عدد المكالمات الدولية التي تجريها، أو شراء ملابس أقل، أو الذهاب لمشاهدة الأفلام السينمائية لعدد أقل من المرات في الشهر الواحد، أو الإكثار من تناول الطعام في المنزل بدلاً من تناوله في المطاعم.
- وفي الوقت نفسه، فكر في طرق جديدة للحصول على زيادة في الدخل، كبيع بعض الأغراض المركونة لديك دون أي استخدام في عطلة نهاية الأسبوع(*)، أو القيام بعمل إضافي بدوام جزئي، أو حتى البحث عن وظيفة بديلة بمرتب أعلى. وإن كان لديك عملك الخاص، فكر في تغيير استراتيجيات التسويق التي تتبعها، أو رفع أسعارك، أو تخفيض نفقات التشغيل.
- احسب المبالغ التي يمكنك أن تخصصها للتسديد من ديونك دون معاناة. وضع نصب عينيك أنك إن كنت لا تسدد لشركات بطاقات الائتمان أكثر من الحد الأدنى المسموح به شهرياً فقد يستغرق التخلص من ديونك سنوات عديدة. أما لو كانت ديونك

(*) عادة يتبعها الكثيرون في الولايات المتحدة الأمريكية ويطلقون عليها اسم (Garage Sale).

كبيرة إلى حد بعيد ففكر في استشارة أخصائي مالي ضالع في حقل الإقراض لمساعدتك على وضع خطة لتسديد ديونك.

- قدّر ما هي المبالغ التي ترغب في التبرع بها للأعمال الخيرية.
- لكي تطمئن إلى تراكم تدريجي لفائض المال، تبيَّن كم من المال يمكنك وضعه جانباً للادخار، حتى وإن كان دولاراً واحداً اسبوعياً في بداية الأمر. وقرر كذلك متى ستفتح حساب ادخار عندما يتوفر لديك خمسون دولاراً، ثم دوّن ذلك في دفتر يومية الازدهار.
- آخذاً في حسبانك جميع الاعتبارات السابقة، دوّن الأرقام التي توصلت إليها في تقرير تدفق المال المعدَّل (انظر الشكل 8-2). وإن استدعت الضرورة، نقّح من جديد حواصل الجمع لكي تصل إلى الفائض الإيجابي الذي ترغب فيه. بل وأفضل من ذلك، أدخل الجدول في برنامج حاسوب يتيح لك رؤية الأرقام النهائية بعد إعادة العمليات الحسابية عليها في كل مرة تعدّل فيها أحد الأرقام. وانظر إلى تقرير تدفق المال المعدَّل هذا على أنه خطة ستُفَعِّلها عندما تصبح جاهزاً للارتقاء إلى سوية جديدة من الاضطلاع بالمسؤولية تجاه شؤونك المالية.
- اختر موعداً لتطبيق خطة تدفق المال المعدَّلة التي اعتمدتها، وبينما يقترب هذا الموعد، تفحص مشاعرك تجاه التغييرات القادمة. فإن ظهرت لديك أحاسيس منغصة أو شعور بالتوهان، تخلص منها مسبقاً باتباع الأساليب المشروحة في التمرين السابع.

تقرير تدفق المال المعدل	
النفقات	المبالغ
الإيجار/ الدفعة الشهرية لقرض الإسكان	
ماء وكهرباء	
هاتف	
كابل (التلفاز/ الإنترنت)	
نفقات السيارات	
التأمين	
طعام	
ملابس	
أدوية ونفقات علاج	
نفقات ترفيهية	
دفعات لتسديد الديون	
ضرائب	
تبرعات	
مدخرات	
نفقات متفرقة	
إجمالي النفقات	
الإيرادات	
المرتب	
إيرادات أخرى	
إجمالي الإيرادات	
إجمالي الإيرادات - إجمالي النفقات	

الشكل (8-2)

5- ابتكر ممارسات ترمي إلى تحقيق أهدافك

بعينٍ ترنو إلى أهدافك المالية، كما حددتها في التمرين الرابع، ضع قائمة بممارسات بسيطة ترغب في ابتكارها، بمعدل واحدة في الأسبوع، كتناول الطعام في المنزل - بدلاً من تناوله في أحد المطاعم، أو قضاء يوم كامل دون أن تنفق فيه أي مال، أو التعلم عن برنامج حاسوب مالي، أو تحديث سيرتك الذاتية résumé، أو التبرع لجمعية خيرية. وإن كان لديك عملك الخاص، ضع قائمة بممارسات تساعدك على إدراك غاياتك المادية، كرسم استراتيجيات تسويق جديدة وتطبيقها، أو حضور مناسبات يتم التحدث فيها عن موضوع التواصل الشبكي، أو العمل مع أخصائي في التدريب على تدبر الشؤون المالية. وفي نهاية كل أسبوع، تفحص الممارسات التي قمت بها خلاله، وقوِّ من إحساسك بإحراز التقدم من خلال تخيلك لقلبك وقد صار عامراً بالسعادة، أو باستعمال عبارة إيجابية تُشيد فيها بنفسك بينما أنت تتخيل الناس قادمين إليك لتهنئتك على ما حققته من إنجازات.

وضع كذلك قائمة بالمهام التي يتوجب عليك القيام بها بشكل اعتيادي وراجعها مرة في الأسبوع على الأقل. وفكر في تضمينها العناصر التالية:

- تدوين قيم جميع الشيكات التي تحررها وجميع النفقات التي تسددها باستخدام بطاقة الائتمان في سجل المحاسبة.
- تسديد قيمة كل فاتورة فور وصولها.

- تدقيق رصيدك المدوّن في دفتر شيكاتك عند استلامك كشف حسابك المصرفي.
- ادخار عشرين دولار كل أسبوع.
- إعداد تقرير تدفق المال ومراجعته في نهاية كل شهر.

وإن كنت تستخدم برامج الحاسوب، فاستعمل ميزة التذكير (reminder feature) لتخبرك عن حلول موعد القيام بكلٍ من النشاطات المذكورة أعلاه.

6- تعامل مع ديونك

إذا كان الاقتراض يمثل أحد سلوكياتك المالية المختلة وظيفياً فإن الإقلاع عن الاستعانة بالتسهيلات الائتمانية هو واحد من أكثر الأمور الإيجابية التي يمكنك القيام بها. فالتخلص من الديون يتطلب الالتزام القوي بإجراء التغييرات اللازمة في عادات الإنفاق لديك لكي تصبح مستقلاً مالياً، بالإضافة إلى تعديل طريقة تفكيرك. فلو كنت ترى أن الاضطلاع بالمسؤولية المالية هو أمر يقيّد من حرية تصرفك، على سبيل المثال، فلتعديل هذه الطريقة في التفكير يمكنك أن تبدأ بالنظر إليه على أنه فرصة لتحقيق أهدافك الطويلة الأجل، وأن تكافئ نفسك بعد ذلك على إحراز التقدم.

وإن كانت ديونك كبيرة ففكر بالتوجه إلى مستشار متخصص في قضايا الائتمان يساعدك على إعادة هيكلة هذه الديون، ربما بالاستفادة من معدل فائدة مخفّض تتفق عليه مع المقرضين، وعلى وضع خطة لتسديد الديون قابلة للتطبيق من خلال التوصل إلى

تسويات معقولة مع الدائنين. وحيث أنه من الأفضل أن تعهد بأمورك المالية - عندما تكون الأمور على مثل هذه السوية - إلى شخص مطلع وجدير بالثقة، فابحث بعناية وتبصر عن مثل ذلك المستشار (انظر المقترحات المثبتة في آخر الكتاب).

7- ادخر قدراً من المال بشكل اعتيادي ومستمر

إن الطريقة الموثوقة للبدء في مراكمة المال الفائض هي أن تلتزم بإيداع كمٍ من المال في حساب ادخار بشكل اعتيادي ومستمر. ولكي تبدأ في ذلك، ادخر قليلاً من المال يومياً أو اسبوعياً. حتى القليل من الدراهم من شأنها أن تولد لديك شعوراً بالثقة بالنفس وإحساساً بالإنجاز. وقرر في البداية ما الذي تريد أن تفعله بمالك مستقبلاً، فلربما ترغب في تخصيص جزء منه لأغراض معينة - كقضاء إجازة - وإيداع الجزء الآخر في استثمار طويل الأمد.

8- خطط للتعامل مع فائض المال

عندما تبدأ بمراكمة ما يتبقى لديك من مال، افعل ما بوسعك لكي تتجنب الإغراء بإنفاقه، خصوصاً إن كنت لم تعتد على توفر مال فائض لديك: وكإجراءٍ خالٍ من المخاطر، اسحب المال الفائض من حسابك الجاري وأودعه مؤقتاً في حساب ادخار أو في شهادات إيداع، قاطعاً العهد على نفسك بألا تحركه لمدة معينة من الزمن، كستة أشهر مثلاً، أو حتى يصل إلى مبلغٍ كعشرين أو خمسين ألف دولار، إذ عندئذٍ تصبح الطريقة المثلى هي اتباع إستراتيجية استثمار. كما أن إيداع المال الفائض في حساب يدر الفائدة إلى أن

تشعر بالارتياح إلى استثماره يجنبك التعرض للضغوط التي قد تنشأ لديك لو أنك تركته قابعاً في حساب لا يعطيك أية فائدة، إذ قد تجد نفسك حينها مضطراً للعثور على طريقة لاستثماره في مجالٍ ما قبل أن تتوفر لديك المعلومات الكافية عن خيارات الاستثمار المتاحة.

أما إن كان لديك في الوقت الراهن حساباً تودع فيه الفائض من مالك وكنت تتوقع الحصول على مزيد من الدخل ولكنك لست متأكداً من الطريقة التي يجب عليك اتباعها في توزيعه، قابل عدة مستشارين ماليين قبل أن تختار واحداً منهم ليوجهك بفعالية نحو اتخاذ القرار الأنسب بهذا الخصوص. وادرس كذلك استراتيجيات الاستثمار مستعيناً بالمراجع المتوفرة في مكتبة المنطقة التي تعيش فيها أو بالمواقع المتخصصة على شبكة الإنترنت. وبالإضافة إلى ذلك، ابدأ بالتفكير في خياراتك المالية على نحوٍ بنَّاء. تصوَّر نفسك مثلاً تستلم شيكاً بمبلغ كافٍ لتسديد كافة ديونك وترك فائض قدره عشرون ألف دولار، وقرر كيف ترغب في توزيع هذا الفائض بين الادخار والاستثمار والمشتريات. وتخيل بعد ذلك عدة سيناريوهات تحصل من خلالها على مال فائض - كالحصول على خمسين ألف دولار سنوياً، أو ألف وخمسمائة دولار شهرياً، أو مائتي ألف دولار دفعة واحدة - وتحدد استراتيجيات لاستثماره، استناداً إلى ما قمت به من دراسات حول هذا الموضوع. دوِّن الخطط التي تتوصل إليها في دفتر يومية الازدهار، منتبهاً إلى أية سلوكيات جديدة ترجح أنها ستظهر لديك عندما تتحقق لك هذه الخيارات.

9- استخدم كلمة القوة للتعديل من أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك

إن بقاءك متمشياً مع الأفكار والقناعات والأحاسيس التي يولدها كل تعديل تجريه على عادة تتعلق بالمال سيزيد من حظوظك في إنشاء سلوكيات مالية تتحلى بمسؤولية أكبر. إذ أن معظم الناس يشعرون بقدرة متزايدة وبطاقة تدب فيهم عندما يغيرون من عاداتهم المالية، رغم أن كل تعديل يحتاج عادة إلى فترة انتقالية قصيرة. فإن شعرت خلال فترة كهذه بأنك بدأت تقاوم التغيير الذي تتوخاه، فعّل تعديلاً في أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك من خلال إطلاق تأكيدات ملائمة كما في الأمثلة التالية:

- إنني أتخلى عن مقاومتي للمضي قدماً بأموري المالية. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن مقاومتي لتقييم تقرير تدفق المال الشهري لدي. (كلمة القوة)
- إنني مستعد لتفحص مشاعري المتعلقة بما أبذله من اهتمام بمالي. (كلمة القوة)
- لدي القدرة على توليد فائض من المال وعلى الاهتمام به. (كلمة القوة)
- أستطيع العثور على من أحتاج اليهم لمساعدتي على الاهتمام بمالي. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن مخاوفي من التخلص من الديون وتكوين فائض من المال. (كلمة القوة)

- لدي القـدرة على التـخلص من ديوني ومـراكمـة المال الفـائض. (كلمة القوة)
- إنني أسـمح لنفـسي بكسب دخل أعلى ومـراكمـة الفـائض من المال. (كلمة القوة)



تحسين علاقتك بنفسك وبالآخرين

"الثروة كما السعادة لا تتحقق من خلال السعي إليها بشكل مباشر، بل تأتي نتيجة لتقديم خدمات مجدية."

Henry Ford

بما أن وضعك المالي الراهن يعكس علاقتك بنفسك وبالآخرين فمن الواضح أن تحسينك لهذه العلاقة من خلال معاملتك لنفسك بمزيد من المحبة وتوسعتك لحلقة أصدقائك ومعارفك هي طريقة ناجعة للزيادة من فرصك في تحقيق النجاح على الصعيد المالي. فالأفكار البناءة، والقناعات بمستقبل مشرق، والتعبير الحسي الصادق، والسلوكيات المالية المسؤولة، من شأنها جميعاً أن تعزز من علاقتك بنفسك في الوقت الذي تجتذب فيه مزيداً من هذه القيم ينعكس من خلاله تطورك. وكما أن تغييرك لأفكارك يعدل في الوقت نفسه قناعاتك وأحاسيسك، فإن تصحيحك لعلاقاتك سيحول من طبيعة نهجك الذهني، ما ينعكس من خلال مسار أمورك المالية.

أهمية الدعم والمساندة

يساعد إدراك طبيعة العلاقة المتبادلة بين الدعم الشخصي ونظيره المالي على النجاح في السعي لتحقيق الازدهار المنشود. ففي وقت الانشغال والتشوش، بإمكانه أن يبقيك على جادة الصواب من خلال تذكيرك بأنه لما كانت الأوضاع المالية كثيراً ما تعكس علاقاتك الشخصية فإن دعمك لنفسك وللآخرين على مختلف الأصعدة سيتجلى من خلال تدفق المال. وتظهر هذه التبادلية بشكل عملي واضح لأصحاب المؤسسات التجارية الصغيرة عندما يرون أن زبائنهم الذين أحسنوا معاملتهم يصبحون أنصاراً لهم يدعمون مؤسساتهم باستمرار. وعلى العكس من ذلك، فأولئك الذين يشعرون بأنهم ليسوا على تواصل مع الآخرين ولا يتمتعون بدعمهم كثيراً ما يجدون أنفسهم في قلق حيال المال. وفي الحقيقة، فإن الكثير من الذين يحصلون على أقل مما يستحقونه من دخل يعتقدون بأنهم لا يتلقون الدعم من أترابهم وأقاربهم. وبسبب التأثير الهائل للدعم فإن إنشاءك لعلاقات بناءة بنفسك وبالآخرين هي من المتطلبات الأساسية لتغيير وضعك المالي.

وعلى وجه العموم، فالتركيز الذي ينصب على مجالات الدعم الثلاثة - المادي والحسي والمعنوي - يقود إلى تحسينات بالغة في الأوضاع المالية. فالدعم المادي يستلزم إعطاء الجسم ما يحتاج إليه لكي يعمل بفعالية ويحافظ على صحته. وهذا يعني أن يثابر المرء على تناول كمية معتدلة من الطعام الطازج المغذي والصحي، مع تناول مزيد من الفيتامينات والأملاح المعدنية إن تتطلب الأمر،

وشرب كميات كبيرة من المياه النقية، والمثابرة على تمارين اللياقة البدنية، والحصول على قدر كافٍ من النوم، والتعامل مع الجسم بمحبة. ويمتد الدعم المادي كذلك إلى نواحٍ خارجية، كارتداء الملابس والأحذية المريحة، وتحسين شروط مكان السكن، واستنشاق الهواء النقي سواء في الداخل أو الخارج. فاتباع النهج الداعم لصلاح الجسم يولد الطاقة اللازمة للوصول بالأداء الجسدي والذهني إلى أفضل مستوى ممكن وتخفيض نفقات العلاج أو حتى إلغائها، ما يخدم التقدم في مضمار المال في نهاية المطاف.

أما الدعم الحسي فيكون من خلال التزام المرء بالتعامل بواقعية مع أحاسيسه، والتغلب على مخاوفه من التعبير عن ذاته، ورسم الحدود التي تحميه، والتعود على عدم أخذ تصرفات الآخرين على محمل شخصي. كما يتطلب كذلك تطوير احاسيس تتماشى مع نمط معيشة مزدهر، كالإحساس بالطمأنينة، والثقة، والرضا، واحترام الذات: والاستعداد للتخلي عن الشعور بالحاجة والخزي وما شابه ذلك من الأحاسيس التي تضحد النجاح على الصعيد المالي. وبالإضافة إلى ذلك، يشتمل الدعم الحسي على تقبلك وتقديرك لنفسك واحترامك لها - اي أن تصبح واحداً من اكثر المعجبين بذاتك.

كما يعني الدعم الروحي تعميق المرء لصلته بذاته وتطوير معرفته بنفسه كجزء لا يتجزأ من صلاته المتبادلة برمتها. إذ يقود مثل هذا التفهم إلى النظر إلى المال على أنه طاقة يمكنها الانسياب

بحرية من شخص لآخر، موقظة الإحساس بالوفرة لدى أولئك الذين هم على استعداد للتطلع إلى أبعد مما فرضته عليهم قناعاتهم المقيّدة. وبالتالي، فإن الدعم الروحي ينير إلى الأبد سبيل المحبة والتسامح وحب المشاركة والتي تسهل كلها من الحصول على تدفق مالي، في حين أن الخوف والطمع وإطلاق الأحكام على الآخرين والتقوقع تؤدي جميعها إلى إعاقة ذلك التدفق.

وهكذا فالحصول على الدعم في تلك المجالات الثلاثة يمهد الطريق الموصلة إلى الدعم المالي. غير أن إنشاء ظروف مختلفة قد يتطلب تعديل الكثير من السلوكيات المعتادة، الأمر الذي يتطلب تحقيقه شهوراً أو ربما سنوات. ولكن من حسن الحظ أن بإمكان المرء أن يرى كل تقدم يحرزه على الدرب طالما أن هويته المالية تثابر على تحول متواصل مع كل تغيير جديد ينجح في تحقيقه.

عامل نفسك كما لو كنت تعامل شخصاً تحبه

بما أن الأفكار والقناعات والأحاسيس تعبر عن الظروف التي يعيشها الإنسان فالناس الذين يركزون اهتمامهم على العناية بأنفسهم، بما في ذلك مصالحهم المادية، من المرجح أن يجتذبوا أوضاعاً يحظون فيها برعاية متميزة. ومن هذا المنطلق بالذات، ستتمخض محبتك لنفسك في نهاية المطاف عن دخل متزايد. ويشتمل تعاملك مع نفسك كما لو كنت تتعامل مع شخص تحبه بغية إحراز تقدم ملحوظ نحو وضع مالي أكثر استقراراً على الانخراط في حوار ذاتي إيجابي، والتخلص من إطلاق الأحكام السلبية تجاه

ذاتك، ومسامحة نفسك عن السلوكيات الخاطئة التي اتبعتها في السابق أو التي ما زلت تتبعها اليوم، وتقديم الرعاية المتميزة تجاه جسدك وعقلك وروحك، والنظر إلى نفسك بعين العطف والمحبة. إن غالبية الناس الذين يعاملون أنفسهم على هذا النحو يجدون أنهم يعاملون الآخرين كذلك على النحو نفسه، الأمر الذي يستتبع ردوداً داعمة من كل من يحيطون بهم. ولعل في قصة Jerry التالية ما يثبت ذلك.

لقد قرر هذا الرجل ذات يوم أن يبدأ بمعاملة نفسه بمزيد من المحبة، رغم أن ذلك قد بدا له في بادئ الأمر ضرباً عاطفياً من العبث لا ينسجم مع طبيعة عمله كوسيط عقاري، تلك المهنة التي تتسم بحدة المنافسة. فأولاً، ركز الرجل على استبدال صوت النقد الذي ينطلق في ذهنه بآخر مشابه لصوت مدرب فريق كرة القدم الذي كان يلعب فيه عندما كان طالباً في المدرسة الثانوية، والذي كان كثيراً ما يطري عليه مشجعاً إياه على تحسين أدائه. ثم وجه انتباهه بعد ذلك نحو النظام الغذائي الذي كان يتبعه: والتحق بأحد أندية اللياقة البدنية، حيث ثابر على التمرن فيه ثلاث مرات أسبوعياً: وصار يمارس التأمل لمدة عشرين دقيقة في منزله كل صباح قبل أن يباشر يوم عمله. ولم يمضِ وقت طويل حتى بدأ يشعر بأنه صار في حالة أفضل، وأن طريقته في التعامل مع زبائنه غدت أكثر ملاءمة وتقبلاً. ورغم أنه لم يغير إلا القليل من إستراتيجياته التسويقية، إلا أن الزبائن الجدد صاروا يأتون إليه بتوصية من زبائن سبق أن تعاملوا معه بأعداد لم يعهد لها مثيلاً

من قبل، وأمسى إبرام عقود البيع والشراء لا يتسبب في نشوء الكثير من التوتر. وخلال ستة أشهر تبين له أن التحول لم يقتصر على شعوره برضاً أكثر وكسبه لمال أوفر فحسب، بل صار يحس بأنه يستمتع في كل ما يقوم به - الأمر الذي يقدم مثالاً لا يمكن ضحده عن كيف يمكن لمعاملة المرء لنفسه بمحبة أن تقود به إلى الرخاء والازدهار.

ثِق بنفسك

إن التعامل بفعالية مع مبالغ كبيرة ومتزايدة من المال يتطلب منك بناء ثقة بنفسك وبالقرارات التي تتخذها. إذ على الرغم من الأحلام التي تراود أذهان الناس بالحصول على فيضٍ مفاجئ من المال، فإن أولئك الذين تطبعت أنماطهم المالية بالحصول على مالٍ أقل من كافٍ أو كافٍ فحسب كثيراً ما لا يثقون بقدراتهم على اتخاذ القرارات الصائبة حيال توزيع ما يتراكم لديهم من مال. فإن كنت تشعر بأنك واحد من هؤلاء، هناك طريقة ملائمة لزيادة ثقتك من خلال زيادة معرفتك بتدبر المال. إذ بينما أنت تقوم ببناء ثقتك بمقدرتك على حماية نفسك مالياً، فعلى الأرجح أنك ستكف في الوقت نفسه عن القلق من استغلال الآخرين لك، أو التخوف من ارتكابك أخطاء جسيمة قد تؤدي إلى خسارة مالية كبيرة.

كما يمكن زيادة الثقة بالنفس أيضاً من خلال تعبيرك الصادق عن نفسك ورسمك لحدود تحميك. ورغم أن اتخاذ خطوات كهذه قد يثير الرعب في بعض الأحيان، خصوصاً بالنسبة لأولئك الذين

اعتادوا الحدّ من تعبيرهم عن أنفسهم وعلى وضع حدود ترضي الآخرين، إلا أن الحصيلة قد تكون هائلة من حيث اكتساب الثقة بالنفس. هناك عبارتان تساعدانك على اكتشافك لحقيقة نفسك وعلى الإجابة عن تساؤلك عما تبتغيه بالفعل: "إن كلمة -لا- هي في حد ذاتها جملة مفيدة"، و"إن كان يتوجب على أحدنا أن يشعر بعدم الارتياح فليس من الضروري أن أكون أنا الذي يتوجب عليه ذلك". فالعبارة الأولى تتيح لك أن تجيب بكلمة "لا" دون أن تضطر إلى تقديم المبررات، فهي بالتالي تسمح لك باتخاذ القرارات الملائمة في كل مناسبة تمر بها في حياتك. أما العبارة الثانية، فهي تحفزك على صنع قراراتك آخذاً بعين الاعتبار مصالحك الشخصية وليس مصالح الآخرين. وكثير من الناس من يشعرون برضاً أكثر تجاه أنفسهم وبدعم ذاتي أكبر في العديد من جوانب حياتهم عندما يبدؤون بالاهتمام بأنفسهم. وهم بذلك يطورون أحاسيس لا تقتصر على الشعور بالثقة بأنفسهم فحسب بل تشتمل أيضاً على شعورهم بأحقيتهم في الحصول على ما يتمنون، بالإضافة إلى سلوكيات مالية مسؤولة تقود بهم إلى كسب دخل أوفر.

أما فيما يتعلق برسم الحدود بغية بناء الثقة، فمن الأمثل أن ترسمها بما يتعلق بك وبالآخرين على حدٍ سواء. فالحدود الشخصية قد تتضمن مثلاً وضع سوية عليا للإنفاق، أو تجنب الإفراط في تناول الأطعمة التي تحتوي على كثير من السكريات والدهون، أو تجنب الانخراط في حوار ذاتي سلبي، أو الالتزام بادخار نسبة معينة من الدخل: أما الحدود مع الآخرين، فقد

تشتمل على رفض التسامح تجاه استخدام ألفاظ لا يروق لك سماعها أو اتباع سلوكيات ترى أنها غير لائقة، أو الطلب إلى مروجي البضائع عبر الهاتف أن يكفوا عن الاتصال بك، أو الرد بكلمة "لا" على إلحاح مندوبي المبيعات اللجوجين.

وأخيراً، فالثقة بالنفس بما يتعلق بالأمور المالية يمكن بناؤها من خلال إجرائك بعض التغييرات الطفيفة المنتقاة في طريقة تعاملك بمالك. فرصد حركة أموالك، وموازنة دفتر شيكاتك بانتظام، وتخفيض الإنفاق العبثي، وادخار بعض من المال كل شهر، واتباع سلوكيات مسؤولة أخرى، من شأنها جميعاً أن تقنعك مع مرور الزمن بأنك جدير بالثقة في مجال التعامل مع المال.

تواصل مع الآخرين

بما أن المال مرتبط بالناس فالتواصل مع الآخرين يغدو ضرورة أساسية لتحسين الأوضاع المالية. وبالتالي، فبالإضافة إلى معاملة المرء لنفسه بمحبة، وبناء ثقة بالنفس، ووضع الحدود الشخصية: فإن المحافظة على الطمأنينة المالية في عالم غير آمن تستدعي إنشاء شبكة تواصل مع أناس جديرين بالثقة يتمتعون بالإحساس بالأمن والطمأنينة. إذ بعد إنشاء مثل هذه الشبكة يشعر الناس عادة بأنهم صاروا مدعومين، ويبدؤون بالإحساس بالثقة بأن الحياة سوف تقدم لهم الموارد الكفيلة بتلبية احتياجاتهم. ومن هذا المنطلق بالذات، يصبح من المنطقي أن يقوم الأشخاص القابعون في منازلهم متسائلين عن كيفية استدرار المزيد من المال بالبدء بإنشاء

شبكات تتألف من زملاء يدعم بعضهم البعض، وأن يعمل أولئك الذين يحظون بحلقة واسعة من المعارف أو زملاء العمل على التعميق من علاقاتهم.

وفيما أنت تركز اهتمامك على التواصل الشبكي، تذكر أن المال لا يأتي بالضرورة من الأشخاص الذين تتواصل معهم. بل أنه من خلال تفاعلك معهم تتسع آفاق نفوذك وتزداد إمكانية القيام بتعاملات مالية مجدية. وفي الوقت نفسه، وكنتيجة لإنشائك صلات بناءة ستشعر بأنك قد صرت محبوباً ومدعوماً، أمران عادة ما يحفز أي منهما مزيداً من تدفق المال.

هناك الكثير من الفرص التي تساعد على تعزيز الروابط بالآخرين، بما في ذلك المشاركة في المنظمات التي ترتبط بالمؤسسات الدينية، أو في مجموعات التواصل الشبكي لرجال الأعمال، أو الفرق الرياضية، أو مجموعات الحوار، أو برامج الـ Twelve - Step Programs، أو المناسبات الثقافية. ورغم أ ن التواصل عبر شبكة الإنترنت أقل دفئاً وحيوية من التخاطب وجهاً لوجه، إلا أنه يوفر كذلك فرصاً لتبادل الآراء مع الآخرين، خصوصاً عندما يتم ذلك من خلال غرف الحوار Chat rooms يمثل هذا التمرين تعديلاً أساسياً على نهج التركيز لدى كثير من الناس، لذا فهو يتطلب قدراً كبيراً من الالتزام. فإن لم تكن قد اعتدت على تركيز اهتمامك على محبة نفسك وعلى التوجه إلى الآخرين، فتوقع التعرض لموجات من التوهان. ولكن تبين كذلك عندما تبدأ هذه

الموجات بالتلاشي وتبقى أنت صامداً في موقعك مثابراً على بذل جهودك - مثلما تصنع قواقع البحر اللآلئ في بطونها من حبات الرمل، فمن المؤكد أنك ستتمكن من صقل هوية جديدة مؤهلة للحصول على مردود مالي متزايد.



حركات التمرين

الهدف من هذا التمرين هو تطوير علاقات بنفسك وبالآخرين تتسم بمزيد من المحبة والدعم كسبيل لتحسين علاقتك بالمال. ولكن لا تتفاجئ عند أدائك لهذه الحركات من ظهور عدد وافر من الأمور الممتعة الأخرى.

1- التزم بعلاقتك بنفسك

إن علاقتك بنفسك هو أمر ضروري لتحقيق النجاح. والخطوة التالية بعد إقامتك لهذه العلاقة هي أن تسعى لتعزيزها وأن تثابر على رعايتها من خلال محبتك لنفسك وتقبلك وتقديرك لها، ما يساهم أيضاً في زيادة تدفق المال.

ومن خلال طرحك للأسئلة التالية، فكر فيما قد يعنيه التزامك بجعل علاقتك بنفسك في الموقع الأول من جدول أعمالك اليومي.

- كيف ستصبح سلوكياتي لو أنني التزمت بعلاقتي بنفسي؟
- ما الذي يمكنني فعله لكي يرى من حولي أنني أهتم بنفسي؟
- كم من الوقت والجهد أرغب في بذلهما في هذه العلاقة؟
- كيف يمكن لعلاقة محسَّنة بنفسي أن تؤثر على موقعي بين أصدقائي وأقاربي؟
- كيف يمكن للالتزام بعلاقتي بنفسي أن يؤثر على انطباعي الشخصي عن ذاتي؟
- ما الذي يمكن أن يعيق التزامي بعلاقتي بنفسي؟ وكيف يمكنني التعامل مع هذا الموضوع؟

وعندما تصبح جاهزاً لوضع علاقتك بنفسك في المقام الأول احتفل بمناسبة هذا الالتزام، ربما من خلال عشاء بهيج في أحد مطاعم البلدة بصحبة صديق عزيز. وأطلع رفيق نجاحك على التزامك هذا ودوّنه بالخط العريض في دفتر يومية الازدهار.

2 - عامل نفسك بمحبة

كثير من الناس يحلمون بالطريقة التي يرغبون في أن يعاملهم بها المحبين ناسين أن بإمكانهم أن يقدموا لأنفسهم ما يتمنون الحصول عليه من غيرهم. وبالإضافة إلى الأحاسيس الطيبة التي تثيرها معاملتك لنفسك على أنك شخص مميز، فهي تتيح لك الاستمتاع بعلاقة محبة مرضية وذاتية الاتكال بدلاً من المشاركة في علاقة غير مرضية تتكل فيها على غيرك.

ولكي تبدأ بمعاملة نفسك بمزيد من المحبة، لاحظ السلوكيات التي تتبعها تجاه نفسك في الوقت الراهن في حالات متباينة، ثم استبدل بعد ذلك الألفاظ والتصرفات التي تجد أنها تحط من قدرك بأخرى تتسم بالمحبة. فإن كنت نادراً ما تطري على نفسك عند انتهائك من إنجاز مهامك، على سبيل المثال، فاشرع في التعبير عن تقديرك للجهود التي تبذلها.

وفي الوقت نفسه، ابدأ بالتأكيد على حبك لنفسك ودعمك لها في كل يوم. فبينما أنت واقف في مواجهة المرآة، يمكنك أن تنظر إلى عينيك وتقول، مثلاً: "[اسمك]، إنني أحبك وأتقبلك وأدعمك كما أنت ودون أية شروط". ومهما كان تصريحك التوكيدي، انتبه

إلى الأحاسيس التي يثيرها ذلك التصريح في داخلك وإلى إمكانية مساهمته في إثراء احترامك لنفسك وزيادة حرية حركتك فيما يتعلق بشؤونك المالية.

وبالإضافة إلى ذلك، ضع قائمة بالأمور التي ترغب في أن يقوم بها شخص ما تجاهك، وحدد ما يمكنك القيام به منها تجاه نفسك. ولربما بدت قائمتك مشابهة للقائمة التالية:

- قدم لي باقة من الورد.
- خُذ بي لتناول العشاء في أحد المطاعم.
- قدّرني.
- قلْ لي بأنني إنسان رائع.
- قلْ لي بأنني أبدو بمظهر حسن.

3- مُدَّ يدك للآخرين

قد تحدد سوية ارتياحك الراهنة للآخرين سرعة توسعتك لحلقة اتصالاتك دون الإحساس بالرهبة. فإن كان شعورك بعدم الارتياح إلى ما لديك من خبرات في التعاملات الاجتماعية سبباً في انعزالك عن الناس، فلكي تبدأ بالاقتراب من الآخرين ربما توجب عليك أن تجابه خوفاً دفيناً من الغرباء ومن توقع عدم تقبل الآخرين لك. ومن الطرق المستحسنة للمضي في سعيك هي أن تقوم بزيارة مكان غير مألوف لديك بصحبة رفيق نجاحك أو أي شخص آخر يرغب في توسعة شبكة اتصالاته الداعمة. وتشتمل الطرق الفعالة للتقرب من الآخرين على ما يلي:

- حضور جلسات حلقات البحث، ومجموعات المناقشة، والمؤتمرات المهنية التي توفر مناخاً آمناً لتبادل الأفكار والآراء.
- التطوع للعمل في إحدى المستشفيات التابعة لمنظمات غير ربحية، حيث يمكنك أن تقوم بدورك كجزء من مجموعة شُكلت للعمل ضمن مجالات محددة.
- الانضمام إلى منظمات تقدم الخدمات الاجتماعية كمنظمة Ro- tary، وKiwanis، أو Lion Club، والتي توفر فرصاً للمشاركة في قضايا المجتمع.
- أن تصبح موجهاً لطالب صغير السن.

4 - تخيل الوضع المثالي

بينما أنت في حالة التأمل، تخيل نفسك محاطاً بأناس يحبونك وتصوَّر قلبك يطفح بالمحبة. وقد يكون المشهد الذي ترغب في أن تتمثله أمامك واحداً من المشاهد التالية أو من غيرها مما تختاره بنفسك:

- أناس يطرون عليك لما حققته من إنجازات.
- استلامك لجائزة اعترافاً بأدائك لخدمات اجتماعية.
- مشاركتك لآخرين في العمل ضمن إطار مشروع ترفيهي.
- حضورك لاجتماع يحضره أشخاص لديهم عقليات مشابهة لعقليتك وتشعر خلال حضورك له بالارتياح.
- مشاركتك في الغناء ضمن فرقة إنشاد.
- انخراطك في مناقشة مجدية مع شخص تكن له الإعجاب.

5- افعل شيئا ماً لتطوير علاقاتك كل يوم صوّر

الجدول المبين في الشكل (9-1)، وأضف إليه نشاطات أخرى تروق لك. ثم ضعه في مكان بارز ليذكرك بالقيام بعمل ما كل يوم بغية تعميق ارتباطاتك بنفسك وبالآخرين.

6- استخدم كلمة القوة لتشجيع التغيير

حيث أن تغيير علاقاتك بنفسك وبالآخرين يشتمل على تحولات راسخة الجذور، قم بتمرين صارم "للعضلات" التي تساعدك في التغلب على مقاومة تعديل عاداتك اليومية. وبما أن التغلب على المقاومة يتطلب التصميم والإقدام، استعمل تصريحات توكيدية مشابهة للتالية:

- إنني أسمح لنفسي بأن أجعل منها أولويتي الأولى. (كلمة القوة)
- إنني مستعد لمعاملة نفسي بمزيد من المحبة. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن حاجتي إلى العزلة. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن مخاوفي من التواصل مع أشخاص غير مألوفين لدي. (كلمة القوة)
- إنني أسمح لنفسي بالتواصل مع الآخرين دون رهبة. (كلمة القوة)
- أستطيع أن أعطي الآخرين من غير مقابل مع بقائي شاعراً بالطمأنينة. (كلمة القوة)
- إنني مستعد للتواصل مع الآخرين. (كلمة القوة)
- إنني أتخلص من حاجتي إلى إصدار الأحكام على نفسي وعلى الآخرين. (كلمة القوة)

تحسين علاقاتك بنفسك وبالآخرين	
امضِ بعض الوقت مع نفسك كل يوم.	اشرب الكثير من الماء.
اجعل من نفسك أولويتك الأولى.	تنفس وركز تفكيرك.
عامل نفسك كما تعامل شخصاً تحبه.	تناول طعاماً صحياً ومتنوعاً.
سامح نفسك وسامح الآخرين.	نم ليلة هانئة.
كن صادقاً ومتقبلاً لما أنت عليه من حال.	كن مستعداً للتخلص مما لا ترغب فيه.
اهتم بمالك.	تخلص من الركام الذي من حولك.
أجب بكلمة "لا" عندما ترغب في ذلك.	داعب حيواناً أليفاً.
استمتع بوقتك واضحك.	هب وقتاً ومالاً للآخرين.
وفّر طاقتك ومالك لنفسك.	كن لطيفاً مع الآخرين.
كن صبوراً مع نفسك.	انظر إلى آخرين على أنهم أطفال جرحى بحاجة إلى محبتك.
أطرِ على نفسك.	كن صبوراً في تعاملك مع الآخرين.
تعلّم شيئاً جديداً عن قضايا المال.	لا تكن ممن يصدرون أحكامهم على الآخرين.
قدّر نفسك.	كن مستعداً للقاء الآخرين.
اطرد الوالد المولع بالانتقاد.	ابتسم لشخص لا تعرفه.
العب مع الطفل الكامن فيك وامنحه حبك.	جامل صديقاً لك.
اذهب بنزهة سيراً على الأقدام برشاقة.	اعرض مساعدتك على شخص غريب عنك.

الشكل (9-1)

- إنني مستعد لمسامحة نفسي. (كلمة القوة)
- إنني مستعد لمسامحة أي شخص أعتقد أنه قد أذاني ذات يوم. (كلمة القوة)
- إنني مستعد للقيام بعمل مليح تجاه نفسي لم يسبق لي أن قمت به من قبل. (كلمة القوة)
- إنني محب ومحبوب. (كلمة القوة)
- إنني أتخلى عن مقاومتي لإنشاء عادات سليمة. (كلمة القوة)

- إنني أتخلص من حاجتي إلى المقاومة. (كلمة القوة)
- إنني مستعد للمضي قدماً نحو هويتي المالية الجديدة. (كلمة القوة)

على الرغم من الجهود اللازمة للتغلب على المقاومة فإن انتصارك عليها سيتمخض عن زيادة هائلة في إمكانياتك لتحقيق مستقبل مالي مزدهر.



الخلاصة

كيف تحافظ على هويتك المالية الجديدة

إن برنامج اللياقة المالية هذا، مثله مثل أي برنامج لياقة بدنية أُعدَّ لتشجيع المبتدئين على الوصول بلياقتهم إلى أبعد الحدود، يتطلب التزاماً مدى الحياة. أما على المدى القصير، فالأمر لا يتطلب سوى فترات قصيرة من الزمن تكرسها لتقوية هويتك المالية الجديدة وضمان استقرارها. وفي نهاية المطاف، فالفرق بين النجاح المالي المتواصل والعودة إلى العادات القديمة من الخلل الوظيفي لا يتحدد من خلال كمية الاهتمام الذي تبذله في رعاية مالك ونفسك بقدر ما يتحدد من خلال استمرارية هذه الرعاية وثباتها.

يومياً، تكفي عادة فترة زمنية تتراوح بين عشر دقائق وثلاثين دقيقة تخصصها لتدبر أمورك المالية كي تُحصن من خلالها هويتك الحديثة العهد. ولتحقيق أفضل النتائج، احرص على القيام بهذه المهمة في الوقت نفسه من كل يوم، كأن تبدأ بها نهارك أو أن تختتم بها يوم عملك. وابدأ بإدخال قيم الشيكات التي تحررها، والمبالغ التي تنفقها باستخدام بطاقة الائتمان، والدخل الذي تكسبه، في البرنامج المالي في حاسوبك. سدد قيم فواتيرك المستحقة أيضاً، وضع جدولاً زمنياً لتسديد قيمة ما وصلك منها مؤخراً. وإن كنت قد استلمت كشف حسابك المصرفي أو كشف بطاقة الائتمان قبل وقت قصير، فدقق البيانات الواردة في أي منهما، إجراء لا يتطلب

سوى دقائق معدودات باستخدام برمجيات الحاسوب، خصوصاً إن كنت قد تقيدت بدقة بإدخال النفقات والواردات مسبقاً. وفي كل مرة تقوم فيها بإنجاز مهمة كهذه، راقب أفكارك وقناعاتك وأحاسيسك وعدِّل ما تجده منها يمنعك عن المضي نحو الأمام. فلو أنك بينما كنت تراجع كشف بطاقة الائتمان أحسست بالخزي أو بالذنب لما وجدته فيه من نفقات، على سبيل المثال، قرر الإقلاع عن عادتك في استخدام بطاقة الائتمان لشراء ما تحتاج إليه، مستعيضاً عن ذلك بسلوك أكثر مسؤولية من خلال الدفع نقداً أو تحرير الشيكات.

أسبوعياً، تستلزم رعاية مالك النوع نفسه من الفعالية. فأولاً، تذكر أن تنظم كشف تدفق المال، ثم حلل العلاقة بين دخلك ونفقاتك وقم بتعديل النفقات إن لزم الأمر. وبالإضافة إلى ذلك، خصص ساعة أو ساعتين لقراءة المطبوعات المتخصصة بالأمور المالية: والمناقشة حول قضايا الاستثمار مع الأصدقاء، أو مع رفيق نجاحك، أو مستشارك المالي: والبحث عن فرص الاستثمار، أو تبادل الأوراق المالية، أو القيام باستثمارات فعلية. وطوال الوقت، ثابر على مراقبتك لأفكارك وقناعاتك وأحاسيسك المرتبطة بالمال، متخلصاً من أية سلبية أو منغصات قد تبدو لك.

إلى جانب المهام اليومية والأسبوعية التي تقوم بها لدعم تحول هويتك المالية الجديدة، هناك كذلك بعض المفاجآت التي قد تظهر لك. إذ قد تجد نفسك مثلاً تقوم بتجديد أثاث منزلك، أو بالتخلص

من قديم ملابسك، أو بالتسوق في متاجر لم تعتد الشراء منها من قبل، أو بالانتقال إلى منزلٍ جديد أو إلى شقة جديدة، أو بتوسيع حلقة أصدقائك. ولكن حاول ألا تنزعج من ذلك أو من أية سلوكيات أخرى لم تخطط لإنشائها. بل انظر إليها على أنها دلائل تشير إلى تغيرك بالفعل. وعندما تصبح مُراقِباً ومراقَباً في آن واحد، مثلما قال فيلسوف القرن العشرين Jiddu Krishnamurti، فإنك بذلك تنفصل عن هويتك القديمة وتفتح الطريق أمام هوية جديدة.

والنتيجة الأخرى للمحافظة الفعالة على هويتك التي ما زالت في طور التفتح هي ازدياد ثقتك بالقرارات المالية التي تتخذها. فمع التقدم المتواصل، من المرجح أن تصبح قادراً على رؤية كامل المجال الطيفي لما يمكنك تحقيقه من خلال المال مفتوحاً لك. وفي الحقيقة، فإن كل ما تحلم بإنجازه متوفر لديك، سواءٌ كنت تأمل في جمع ثروة طائلة أو في زيادة صافي قيمة ممتلكاتك بقدر معتدل يسمح لك بالاستمتاع بمباهج الحياة. وكل ما يلزمك لذلك هو أن تبقى سائراً على الدرب السليم من خلال مثابرتك على تعميق علاقتك بالمال وبنفسك. إنك تستحق أفضل ما في الحياة - فاحرص دائماً على الوصول إليه.



المـوارد

مواقع إلكترونية ننصح بزيارتها:

General Information
Prosperity Place—www.ProsperityPlace.com
Free articles, e-books, audios, and the monthly e-zine Prosperity Tips

Financial Portals
CBS's finance site—www.CBSMarketwatch.com
CEO Express—www.ceoexpress.com
CNN Money—www.cnnmoney.com
MSN Money—www.moneycentral.msn.com
Yahoo's finance site—www.finance.yahoo.com

Insider Tips
About.com's Credit/Debt Management section—
www.credit.about.com
Instructions for reducing debt, dealing with creditors, and removing items from credit reports
BankRate.com—www.BankRate.com
Rates for savings accounts, CDs, and mortgages, plus useful articles
Codependents Anonymous—www.coda.org
A Twelve-Step program for resolving relationship issues
Consumer Credit Counseling Service—www.nfcc.org
Also known as National Foundation for Credit Counseling, a non-profit organization that assists in finding reputable credit counselors
Debtors Anonymous—www.debtorsanonymous.org
Help for people with a debting problem

Federal Trade Commission's Credit Web Site—
www.ftc.gov/bcp/conline/edcams/credit/index.html
Practical articles about credit and debt management, including how to find a reputable credit counselor
Financial Power Tools—www.financialpowertools.com/
Calculators to help with financial planning and strategizing
Free Credit Report—www.annualcreditreport.com
Free annual credit reports
iVillage.com's Money section—www.ivillage.com/money
Information about dealing with debt and investing, as well as links to support groups

Free Investment Facts and Figures

Investopedia.com—www.investopedia.com
Good investment dictionary and tutorials for beginners
MorningStar—www.Morningstar.com
Helpful articles, charts, and ratings for mutual funds
Motley Fool—www.fool.com
An excellent starting point, with articles about investing, credit, retirement, and other financial topics
Optionetics—www.Optionetics.com
Free articles, charts, options pricing, forums, and weekly newsletter for novices wanting to learn how to trade options

Subscriptions

Cheapskate Monthly—www.cheapskatemonthly.com
An inexpensive monthly publication offering excellent information about basic money management and wise spending
Investor's Business Daily—www.investors.com
A daily periodical presenting investors with a wide range of research tools
The Wall Street Journal—www.wsj.com
The online edition of this popular financial newspaper

كتب نقترح قراءتها

Belsky, Gary, and Thomas Gilovich. *Why Smart People Make Big Money Mistakes and How to Correct Them*. New York: Simon & Schuster, 1999.

Bradley, Susan. *Sudden Money: Managing a Financial Windfall* New York: John Wiley & Sons, 2000.

Bradshaw, John. *Healing the Shame That Binds You*. Deerfield Beach, FL: Health Communications, 1988.

Capacchione, Lucia. *Recovery of Your Inner Child*. New York: Simon & Schuster, 1991.

Chatzky, Jean. *You Don't Have to Be Rich*. New York: Penguin Group, 2003.

Chopra, Deepak. *The Seven Spiritual Laws of Success*. Novato, CA: New World Library, 1993.

Covey, Stephen R. *The 7 Habits of Highly Effective People*. New York: Simon & Schuster, 1989.

Eker, Harv T. *Secrets of the Millionaire Mind*. New York: Harper Business, 2005.

Hill, Napoleon. *Think & Grow Rich*. New York: Fawcett Crest, 1960.

Hunt, Mary. *Debt-Proof Living: The Complete Guide to Living Financially Free*. Nashville, TN: Broadman & Holman, 1999.

Jeffers, Susan. *Feel the Fear and Do It Anyhow*. New York: Ballantine, 1988.

Kinder, George. *The Seven Stages of Money Maturity: Understanding the Spirit and Value of Money in Your Life*. New York: Dell, 2000.

Kiosaki, Robert T. *Rich Dad, Poor Dad*. New York: Warner Books, 1999.

Mundis, Jerrold. *Making Peace with Money*. Kansas City, MO: Andrews McMeel Publishing, 1999.

Murphy, Dr. Joseph. *The Power of Your Subconscious Mind*. New York: Bantam Books, 2001.

Nemeth, Maria. *The Energy of Money: A Spiritual Guide to Financial and Personal Fulfillment*. New York: Ballantine, 1998.

Nims, Larry, and Joan Sotkin. *Be Set Free Fast!* Santa Fe, NM: Prosperity Place, 2002.

Orman, Suze. *The Courage to Be Rich: Creating a Life of Material & Spiritual Abundance*. New York: Riverhead Books, 1999.

Pert, Candace. *Molecules of Emotion: The Science Behind Body-Mind Medicine*. New York: Simon & Schuster, 1997.

Ruiz, Don Miguel. *The Four Agreements: A Practical Guide to Personal Freedom*. San Rafael, CA: Amber-Allen Publishing, 1997.

Stanley, Thomas J. *The Millionaire Mind*. Kansas City: Andrews McMeel, 2000.

Twist, Lynne. *The Soul of Money: Transforming Your Relationship with Money*. New York: W. W. Norton, 2003.



نبذة عن المؤلفة

ترعى مؤلفة هذا الكتاب، السيدة Joan Sotkin - المحاضِرة التي يسعى الكثيرون للاستماع إلى محاضراتها، والمدرِّبة الخاصة، ومديرة حلقات البحث - موقعاً إلكترونياً يقدم حلقات بحث وكتب تُبثّ عبر شبكة الإنترنت وتعرض طرقاً يمكن للزائرين اتباعها لتحقيق الرخاء والازدهار. كما تقوم بإدارة مجموعات من الأفراد الراغبين في التوصل إلى مثل هذه النتائج، وبكتابة رسالة إخبارية شهرية يقرؤها ما يزيد عن مائة ألف مشترك يقيمون في شتى أنحاء العالم. ولكن أيام سيدة الأعمال هذه لم تكن كلها مشرقة. إذ في أواخر الثمانينيات من القرن المنصرم، وبعد أن كانت قد أنشأت مؤسستها التي أطلقت عليها اسم Joan's Crystals، والتي كان مركز مبيعاتها ومكتب تلقيها للطلبات بإرسال البضائع بواسطة البريد يقعان في بلدة Venice بولاية California، وبعد أن استطاعت أن تجعل منها مؤسسة رابحة: اضطرت السيدة Sotkin إلى إشهار إفلاسها. وبعد ثمان سنوات من ذلك الحين، وكانت آنذاك في السادسة والخمسين من عمرها، اضطرت إلى الانتقال للسكن في بلدة Santa Fe بولاية New Mexico وفي جيبها مائتي دولار لا غير. وفي تلك البلدة، بدأت Joan بتنمية "عضلات المال" لديها. أما اليوم، فهي تعتمد على التجارب التي خاضتها عبر عقود من المعاناة على الصعيد المالي والصحي والمعنوي، بالإضافة إلى ما اكتسبته بشق النفس من فطنة في إدارة الأعمال، لتقدم المشورة المالية للآخرين، لكي يتمكنوا هم أيضاً من تحقيق ازدهار مستديم.

البرنامج الكامل لـ: Build Your Money Muscles

لقد كانت قراءتك لهذا الكتاب الخطوة الأولى لكي تصبح قادراً على التحكم بمالك وإنشاء هوية مالية ناجحة. أما الخطوة الثانية، فهي استهداف نقاط الضعف الأكثر أهمية بالنسبة لك من خلال هذا البرنامج المرافق.

إذ يزودك برنامج Build Your Money Muscles بمساندة مستمرة عبر كتب يمكنك قراءتها على صفحات الإنترنت، وموضوعات قيِّمة، وتسجيلات صوتية، وحلقات دراسية تحضرها على شبكة الإنترنت، صممت جميعها لمساعدتك على تحقيق أهدافك الشخصية منها وتلك التي تتعلق بنمط الحياة الذي ترغب فيه.

وسوف تجد هنا الأسرار المهنية للتغلب على الخوف من النجاح والخوف من الفشل، وعلى الخلل الوظيفي المالي الذي تكوَّن لديك منذ أمد بعيد، وعلى عوائق أخرى تعترض سبيل نجاحك. ومن خلال هذه التقنيات الرائعة، ستستطيع أن تتجاوز الحدود التي فرضتها الأحاسيس المستترة، في الوقت الذي تشحن فيه هويتك المالية الجديدة بالطاقة.

كما يشتمل البرنامج على تعليمات تفصيلية عن تكوين موارد جديدة لتيارات من الدخل، مثل كيفية اختيار وتنمية العمل التجاري الذي يلائمك - بدوام جزئي أو بتفرغ كامل.

اطلع على المزيد من المعلومات عن هذا البرنامج وعن فوائده من خلال زيارتك للموقع الإلكتروني التالي:

www.BuildYourMoneyMuscels.com

وبينما أنت هناك، احرص على تحميل نسختك المجانية من النماذج الواردة في هذا الكتاب.



مساندة مجانية مستمرة

هناك نظام مساندة مجانية واسع في خدمتك عند زيارتك لموقع: ProsperityPlace.com إذ ستجد فيه مساعدة مجانية سخية من خلال الرسالة الإلكترونية الإخبارية الذائعة الصيت: Prosperity Tips، بالإضافة إلى مقالات، وكتب تُقرأ على شبكة الإنترنت، وتسجيلات صوتية، صممت جميعها لدعم نمو الساعين لتحقيق النجاح على الصعيدين المالي والشخصي.

في هذا الموقع، تستطيع أن تتعلم تقنيات تثري العقل وتزيد الطاقة يستخدمها المعالجون الشموليون في مختلف أنحاء العالم. كما تستطيع أن تدخل إلى عقلك الباطن من خلال برنامج: Be Set Free Fast (BSFF) الذي وضعه الدكتور Larry Nims، وبرنامج: Emotional Freedom Techniques (EFT) الذي ابتكره Gary Craig، والذي يمكّنك من التخلص بسرعة من أي عدد من المنغصات والعوائق الداخلية. ويعتبر كثيرون من أنصار هذه التقنيات الرائعة أنها أجدى نفعاً من النصائح التي يقدمها الأخصائيون لزبائنهم عند استشارتهم لهم.

كما يمكنك أن تختار زيارة الموقع المذكور ببساطة من أجل الاشتراك في نشرة .Prosperity Tips إذ باشتراكك فيها سوف تصلك، مرة في الشهر على الأقل، مقالة متبصرة تزودك بأفكار يمكنك أن تعمل على تطبيقها، بالإضافة إلى مراجعات كتب، واستراتيجيات مالية، وأخبار عن الموضوعات المالية التي تهمك شخصياً.

تعلم المـزيد عن هذه الموارد المجـانيـة من خـلال زيارتك للمـوقع الإلكتروني:

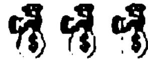
www.ProsperityPlace.com



تدريب للياقة المالية خالٍ من التوتر

في هذا الكتاب المبتكر، تطرح أخصائية الإشراف على تحقيق الازدهار ذات الخبرة الطويلة الأمد، السيدة Joau Sotkin، طريقة شمولية لاكتساب القدرة المالية والمرونة في التعامل مع المال. وبملاحظتها للعلاقة السببية بين الرؤى الذاتية المحرضة والترابط القائم بين الأفكار والقناعات والأحاسيس والمال، تقدم المؤلفة سلسلة من التمارين السهلة التي ترمي إلى التخلص من العوائق الداخلية التي تعترض تكوين تدفق مالي وافر وتطوير سلوكيات مالية مسؤولة. ويمكن لهذه التمارين أن تساعدك على:

- إدراك العوامل التي تتحكم في وضعك المالي الراهن.
- التغلب على الضبابية في رؤية الأمور المالية.
- عكس الأحاسيس المنغصة المتعلقة بالمال وتصحيح السلوكيات الهدامة.
- بناء علاقة صداقة بالمال.
- تكوين هوية مالية جديدة.



منتدى سور الأزبكية
WWW.BOOKS4ALL.NET